جنید اختر

کامیابی سے لطف اٹھائیے

کامیابی سے لطف اٹھایئے: مثالوں سے حوصلہ افضائی اور خود اعتمادی دینے والی کتاب۔ دنیا میں اپنی پہچان بنانے کے لئے اس کتاب کو ضرور پڑھیں
قیمت/۱۵۰فقط

جو لوگ زندگی میں کامیاب ہونے کی trick سیکھنا چاہتے ہیں انکے لئے یہ کتاب لکھی گئی ہے۔اگر آپ اپنے پیار کا اظہار کرنا چاہتے ہیں تو اس کتاب کو خرید کر ہدیہ دیں اپنے خاندان والوں اور دوستوں،اسکول کے بچوں اور اپنے اسٹاف کو۔ یہ کتاب اس پتہ پر خرید سکتے ہیں:

Email:tajmahal1964a@gmail.com؛ موبائل:ہندوستان(00-91-999-769-3993)؛موبائل:سعودی:(00-966-532-653-906)

نام کتاب:	کامیابی سے لطف اٹھایئے
مصنف:	جنید اختر
ناشر	ہندایڈوکیشنل ویلفیر سوسائٹی،امروہہ
اشاعت نمبر:	اگست۲۰۱۸
مطبع:	امروہہ
ہدیہ:	۱۵۰روپے

یہ کتاب پیش نظر ہے
میرے ماں باپ جنہوں نے مجھے جنم دیا اس
قابل بنایا کہ کتاب تحریر کر سکا۔

اپنی شریک حیات جس نے میرا ہر لمحہ خیال
رکھا

میرے پیارے پیارے بیٹوں رکاز، سھل اور
ریان اور بیٹی سمیحہ جو میرے دل کا سکون اور
آنکھوں کی ٹھنڈک ہیں

فہرست مضامین

تعرف

محمد ﷺ نے فرمایا(معجم الاوسط:۷۵۹۳، صحیح الجامعہ: ۶۶۶۲):

'لوگوں میں بہترین وہ ہے جس سے لوگوں کو نفع اور فائدہ پہنچے'

کیا آپ بھی اپنی زندگی میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں؟ ممکن ہے کہ آپ کے لئے کامیابی کا معنی مختلف ہو جیسے کسی کے لئے کامیابی کا معنی دولت کمانا ہے، دوسرے کے لئے شہرت، تیسرے کے لئے گھر کی خوشیاں، چوتھے کے لئے کچھ اور لیکن کامیابی حاصل کرنے کا طریقہ ایک ہی ہے۔ انسان تقدیر لکھنے والا ہے علامہ اقبال نے ایک مرتبہ ایک شعر کہا تھا:

تعرف

تقدیر کے پابند ہیں نباتات و جمادات۔۔۔ مومن فقط احکام الٰہی کا ہے پابند!

کسی بھی انسان کو کامیاب بنانے میں حوصلہ افضائی کا اہم کردار ہوتا ہے جو ہمارے دل کو نئ تقویت دیکر جوش بھر دیتا ہے۔ہم اپنی حوصلہ افضائی کرنے کے لئے مختلف طریقے اپناتے ہیں مثلاً دنیا کے کامیاب لوگوں کے بارے میں معلومات حاصل کرنااور کامیابی کے لئے کیا کیا ضرائیں بڑے لوگوں نے استعمال کئے ہیں اسکو جاننا۔اس کتاب میں ہم نے 'زندگی میں کامیاب کیسے ہوں' کے متعلق مختلف پہلوئں پر غور کیاہے تاکہ آپ کے اندر کامیاب ہونے کی ایک آگ جلے۔

آپ اس بات سے متفق ہونگے کہ **کامیاب لوگ وہ ہیں جو اپنے فیصلہ سے دنیا بدل دیتے ہیں اور ناکام لوگ دنیا کے ڈر سے اپنے فیصلہ بدل لیتے ہیں**۔دنیا میں تمام انسان زندگی بصر کر رہے ہیں قدرت کی طرف سے سب لوگوں کو وہی ہوا، پانی، کھانا میسر ہے۔ تمام کامیاب لوگوں نے تقریباً ایک جیسے ہی چند کامیابی کے بنیادی اصولوں پر عمل کیا ہے میں نے اس سلسلے میں کافی مطالع کیا اور جاننا چاہا کہ کامیاب لوگوں کی بنیادی خصوصیات کون سی ہیں۔

ہم سب اس بات سے متفق ہیں کہ ہمارے تعلیمی اداروں میں معلومات تو فراہم کی جاتی ہے مگر اِس علم کا موثر طور پر استعمال کرنا نہیں سکھایا جاتا نتیجہ یہ ہو رہا ہے کہ ڈگری لینے کے بعد ہمارا نوجوان جب عملی زندگی میں قدم رکھتاہے تو جو وہ پڑھ کر آیا ہوتا ہے عملی زندگی میں ۱۵ فیصد ہی اسے پاتا ہے (یونیورسٹی ہارورڈ کی ریسرچ)۔

یہ کتاب آپ سے سوال پوچھے گی مثلاً آپ کس قسم کے انسان بننا چاہتے ہیں؟ کیا اُن بھیڑوں میں شامل ہونگے جو ایک ہی لگی بندی شاہراہ پر چل رہی ہیں؟ یا اُس راہ کو للکار کر،ایک نئ راہ بنائیں گے۔آپ اپنے آپ کو کن لوگوں میں شمار کرنا چاہتے ہیں؟ نوکری لینے والے یا نوکری دینے والے؟ انٹرویو کے انتظار میں سوچ سوچ کر پسینا بہانے والے یا روزگار کی لمبی لائن کو انتظار کرانے والے۔اپنے آپ سے پوچھیں۔آپ کا مستقبل جواب چاہتاہے۔فیصلہ آپکو کرنا ہے۔

تعرف

آپ زندگی سے دراصل کیا چاہتے ہیں؟ کیا اپنی پسند حاصل کرنے کے لئے قیمت چکانے کے لئے تیار ہیں؟ان سارے سوالوں کا حل اس کتاب میں تفصیلی مثالوں کے ساتھ موجود ہے۔اس کتاب کو آپنے اپنے ہاتھوں میں لے کر یہ ثابت کر دیا ہے کہ آپ اپنی زندگی میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں، آپنے جواب دے دیا کہ آپ اپنے خوابوں کے لئے بہت سنجیدہ ہیں

ہر طالب علم کو جاننا ضروری ہے کہ زندگی میں کامیابی کے اصول کیا ہیں اس کتاب میں ہم نے 'اپنا گول(goal) کیسے متعین کریں' کا ذکر کیا ہے'۔کامیابی کے سارے راستے الگ الگ بابوں میں لکھے گئے ہیں تاکہ موقع محل کے مطابق ان کا متعلہ کیا جا سکے۔دوستوں! عمل کے بغیر سارا متعلہ غیر مفید ہے آرام ترک کریں اور مستقل مزاجی سے ان اصولوں پر عمل کریں۔

اس کتاب کا مقصد آپکو جذبہ/موٹیویشن دینا ہے ۔یہ کتاب آپکو اپنی نگاہوں میں اتنا معتبر کر دے گی کہ آپکا دل کرے گا کہ مجھے کچھ کرنا ہے،انشاءاللہ۔

کسی کی صلاحیت دیکھنی ہے تو اسے اہمیت تو دینی ہی ہوگی۔ہر محنت کا ایک جواز،خواب،امید ہوتی ہے کہ آپ کس لئے یہ کر رہے ہیں۔جب خواب دیکھیں گے تو آپکا دل خود آگے بڑھنے کو چاہے گا۔ میں اس کتاب کے بارے میں صرف اتنا ہی کہونگا کہ تصنیف ہی مصنف کا اصلی تعارف ہوتی ہے۔ قاری ہی فیصلہ کریگا کہ یہ کتاب کس حد تک اپنے مقصد میں کامیاب ہوئی۔اپنی رائے کا ضرور اظہار ارسال فرمانا تاکہ مجھے معلوم ہو کہ میری کوشش کس حد تک کامیاب ہوئی۔زندگی آگے بڑھاتے رہیے یاد رکھیں کہ

'عافیت اس بات میں نہیں کہ ہم معلوم کریں کہ کشتی میں سوراخ کون کر رہا ہے۔عافیت اس بات میں ہے کہ کشتی کنارے لگے'۔

کامیابی کا سب سے آسان راستہ یہ ہے کہ اپنے مثالی کامیاب لوگوں کو اپنے 'موڈل' بنائیں۔اس طرح اُن مثالی لوگوں کی برسوں کی محنت کے نتائج کو آپ مختصرین وقت میں خود بھی حاصل کر سکتے ہیں

تعرف

مثال کے طور پر اگر آپنے کوئی پروڈکٹ بیچنا ہے تو اس شعبہ سے تعلق رکھنے والے کامیاب لوگوں کا متعلہ کریں۔اس طرح آپ انکی غلطیوں سے سیکھ کر ۹۰ فیصد تیزی سے ترقی کر سکتے ہیں۔

ہماری یہ آدت ہوتی ہے کہ جب کوئی تقریر یا لیکچر سنتے ہیں یا کتاب پڑھتے ہیں تو اس وقت ہمارا حوصلہ (motivation) کا گراف بہت بلند اور اونچا ہو جاتا ہے لیکن جیسے ہی اگلا دن آتا ہے، وہی روٹین شروع ہو جاتی ہے۔ یاد رہے کہ موٹیویشن کا معنی ہے کہ انتظار نہیں کرنا، ابھی فیصلہ کرنا اور شروع کر دینا۔ شیخ سعدی فرماتے ہیں:

'جو کہتا ہے کی میں کل سے شروع کروں گا، اس کا کل کبھی نہیں آتا'

میں ان تمام لوگوں کا شکر ادا کرتے ہوں جنہوں نے اس کتاب کو لکھنے میں میری مدد کی۔اس کتاب کے متعلق اپنی رائے ضرور آگاہ کریں

جنید اختر

اگست ۲۰۱۸

باب : ۱

اعلیٰ سوچ(think big)

۱) کامیابی کیا ہے؟

سقراط اپنے دور کا پہنچا ہوا فلسفی تھا جس کی کوئی بھی بات معمولی نہیں تھی۔ جب اس سے ایک آدمی نے پوچھا کہ کامیابی کا راز بتائیں۔ اِس پر سقراط اُسے اپنے ساتھ ندی کے اندر لے گیا جب پانی گردن تک پہنچنے لگا تو سقراط نے اسے رکنے کا اشارہ کیا۔ وہ آدمی جیسے ہی رکا سقراط نے اسے جکڑ لیا اور پوری طاقت کے ساتھ اس کو پانی میں غوطا دیا۔ وہ آدمی خود کو چھڑانے کی کوشش کرنے لگا سقراط قوی انسان تھا اس

نے تھوڑا سا زور اور لگایا اور وہ آدمی پانی میں ڈوبا رہا۔ جب تھوڑا وقت گزر گیا اور وہ آدمی نیلا پڑنے لگا تو سقراط نے اسے کھینچ کر پانی سے باہر نکال لیا۔ اس نے باہر نکل کر ایک گہری سانس لی اور خود کو سنبھالا۔

جب وہ سنبھل گیا تو سقراط نے اس سے پوچھا کہ جب تم پانی کے اندر تھے تو تمہیں سب سے زیادہ شدت سے کیا چیز چاہیے تھی۔ 'ہوا' اس کا جواب تھا۔

سقراط بولا کہ تمہیں اتنی شدت سے 'ہوا' درکار تھی تو تمہیں وہ مل گئی۔ کامیابی کا راز صرف یہ ہے کہ **کسی بھی چیز کو شدت سے چاہو۔ جب تمہیں کامیابی اتنی شدت سے درکار ہو گی جتنی شدت سے تمہیں 'ہوا' چاہئے تھی تو کامیابی تمہارا مقدر بن جائے گی۔**

کوئی اعلیٰ مقصد بغیر قربانیوں کے حاصل نہیں کیا جا سکتا۔ دنیا کو پہلے سے بہتر بنانا، آسانیاں پیدا کرنا، مطلوبہ خواہشات اور منصوبہ بندی کے مقاصد حاصل کرنا اور اگر آپکی زندگی کا کوئی مقصد ہے، صحت مند ہیں اور آپ خوش حال ہیں تو کہا جا سکتا ہے کہ کامیاب ہیں۔ ہر انسان کی کامیابی مختلف قسم کے ہوتی ہیں کیوں کہ ہر فرد کا مقصد حیات مختلف ہوتا ہے۔ کسی کا مقصد دولت کمانا، کسی کا عزت، شہرت حاصل کرنا تو کوئی اقتدار حاصل کرنا چاہتا ہے سر سید احمد خان یونیورسٹی قائم کرنے چاہتے تھے، عبدل کلام ہندوستان کو نیوکلر پاور بنانا چاہتے تھے، گاندھی جی آزادی دلانا۔ اگر آپ غور کریں تو اکثیریت مالی خوش حالی اور دولت چاہتی ہے لیکن یاد رکھیں:

'کامیابی کے ساتھ دولت خود بخود چلی آتی ہے'

اگر آپ شہد کھانا چاہتے ہیں تو اس بات کے لئے بھی تیار رہنا چاہیے کہ مہا مکھی (honeybee) آپکو ضرور کاٹیں گیں۔ اس لئے ہر طرح کی کامیابی کے لئے راستے میں آنے والی پریشانیوں اور مشکلات کا سامنا کرنے کے لئے تیار رہنا چاہیے۔ اگر آپ تیار ہیں تو قدم فورن بڑھا دیجئے

شعب الایمان ۶۱۸۸ میں نبی ﷺ نے فرمایا (ضعیف) 'كَادَ الْفَقْرُ أَنْ يَكُونَ كُفْرًا':

'غربت انسان کو کفر تک لے جاتی ہے'

کامیاب انسان یہ نہیں دیکھتا کہ وہ آج کہاں کھڑا ہے بلکہ وہ اپنے اُس فیصلہ پر زیادہ توجہ دیتا ہے کہ اسے کہاں جانا ہے کیونکہ یہی فیصلہ اسکی قسمت کا تعین کرتا ہے۔

کامیاب انسان شکایتیں نہیں کرتا بلکہ زمہ داری اٹھاتا ہے۔ **اگر آپنے کبھی کسی سے اپنی زندگی میں شکایت کی ہے تو اِسکا مطلب یہ ہے کہ آپ ابھی اپنی زندگی کے ڈرائیور بننے کے لئے تیار نہیں ہیں۔**

آئے دیکھتے ہیں کہ موت کے بعد کی کامیابی کے متعلق اسلام کیا کہتا ہے۔ قرآن ۱۸۵: ۳ سورۃ العمران:

'کامیاب دراصل وہ شخص ہے جو وہاں دوزخ کی آگ سے بچ جائے اور جنت میں داخل کر دیا جائے۔ رہی یہ دنیا، تو یہ (آخرت کے مقابلے میں) محض ایک ظاہری دھوکے کی چیز ہے'

آجکل کامیابی کے معنی امیر بنناہیں۔ لیکن حقیقت میں ایسا نہیں ہے۔ کسی گھریلو عورت کے لئے اپنی سسرال میں اپنامقام حاصل کر لینا، ایک بچے کے لئے پسندیدہ کھلونا پالینا، کسی غریب کیلئے اپنے بچوں کو دو وقت کی روٹی فراہم کر دینا ، کسی مقروض کے لئے قرض کی ادائیگی، بچوں کی شادی کے فرض کو پورا کر لینا، کسی کسان کے لئے فصل کی صورت میں محنت کا وصول ہو جانا وغیرہ وغیرہ یہ سب کامیابیاں ہیں۔ بس اس کی سطح کہیں چھوٹی ہے تو کہیں بڑی۔ البتہ یہ طے ہے کہ ہر کامیابی خواہ چھوٹی ہو یا بڑی انسان کے لئے خوشی اور طمانیت کا باعث ہے۔

کامیابی حاصل کرنے کے لئے ہمیں ان اصولوں کو جاننا ہو گا اور اس پر چلنا ہو گا جو کامیاب ہونے کے اصول ہیں۔

amazon.com دنیا کی سب سے بڑی اور بھروسے مند آنلائن کمپنی کو کون نہیں جانتا اس کے بانی 'جیف بیزوس: Jeff Bezos' آج دنیا کے سب سے امیر ترین لوگوں میں شمار کئے جاتے ہیں جیف نے کمپیوٹر سائنس کے ڈگری لینے کے بعد کئی جگہ ملازمت کی جس میں مشہور امریکی اخبار

'Wall Street' بھی شامل ہے ۳۰سال کی عمر کو جب پہنچے تو ایک دن اپنے گیراج میں بیٹھے ہوے اپنے مستقبل کے بارے میں سوچنے لگے تو سوچ پیدا ہوئی کہ کب تک دوسروں کی ملازمت کرتے رہینگے کیوں نہ اپنی تجارت شروع کر دوں۔ پکا ارادا کر کے جیف گھر سے باہر نکلے اور انہوں نے لوگوں کی ضرورت پر غور کیا انکو سمجھا اور جانا اور اِس نتیجہ پر پہنچے کہ مستقبل میں online تجارت کی مانگ (demand) بہت زیادہ بڑھنے والی ہے تو اس شعبہ میں تجارت شروع کی جائے۔

گھر کے گیراج سے اپنی آن لائن کمپنی کی شروعات کی۔ ۱۹۹۴ میں انہوں نے 3 کمپیوٹر خریدے اور ابتدا کتابوں کے بیچنے سے کی۔ جیف کے والدین نے ان کا پورا ساتھ دیا حالانکہ وہ انٹرنیٹ کے بارے میں بالکل بھی نہیں جانتے تھے پہلے کمپنی کا نام 'cadabra' رکھا پھر 'relentless.com' رکھا ۱۹۹۵ میں دوستوں کے سفارش پر اپنی کمپنی کا نام بدل کر 'amazon.com' رکھا جس نے ۲ مہینے میں دنیا کے ۴۵ ملکوں میں کتابیں فروخت کیں۔ یہ انکی کامیابی کی پہلی سیڑی تھی۔ انہوں نے اپنی سوچ کو اور بڑھایا اب ہفتہ وار فروخت امریکی ڈالر ۲۰،۰۰۰ جا پہنچی اور یہی وہ وقت تھا جب جیف اور انکی کمپنی زمین سے آسمان کی اونچائیوں تک پہنچ گئی۔ آج amazon دنیا کی سب سے بڑی آن لائن کمپنی ہے۔ غور کریں جیف نے پہلے سوچا اور پھر اس پر عمل کیا۔ جیف اکثر کہا کرتے ہیں:

'لگاتار محنت کرو، اپنے کام کا لطف اٹھاؤ اور تاریخ لکھ ڈالا'

۲) اعلیٰ سوچ

انسانی زندگی کا ہر عمل سوچ کے بغیر ممکن نہیں ہوتا۔ سوچ سے مراد آپکا وہ عمل ہے جس میں آپکا اٹھنا بیٹھنا، آپکی کمپنی، آپ کن کاموں میں حصہ لے رہے ہیں، آپ کا ذوق مطالعہ کیسا ہے اِن سب سے اہم یہ کہ آپ ہر بات یا پوائنٹ کو لے کر کس طرح سوچتے ہیں، شامل ہے۔ یہ سب چیزیں نہ صرف آپکی شخصیت پر اثرانداز ہوتی ہیں بلکہ یہ آپکی شخصیت کی آئینہ دار ہوتی ہیں۔ ہم جس ماحول میں بھی رہتے ہیں فطرۃً اسی کے مطابق ہمارے اندر تبدیلیاں آنی شروع ہو جاتی ہیں

آج دنیا میں کامیاب لوگوں کا گراف پہلے کے مقابلہ بہت زیادہ ہے۔اس چیز کا مشاہودہ آپ اپنے ارد گرد کے لوگوں سے لگا سکتے ہیں۔آج سے چند سال پہلے دو پہیہ اور چار پہیاں گاڑیاں کتنے لوگوں کے پاس تھیں۔۱۹۸۰ میں میرے شہر امر ہہ میں صرف ۳ ٹیلیون تھے جبکہ آج ۳۵ سال کے بعد انکی تعداد رانداز اً ۱۴لاکھ پہنچ چکی ہے۔

کچھ بھی اچھا پلان بنائے لیکن سوچیں اونچا۔آخر اونچا سوچنے میں حرج ہی کیا ہے صرف ذہن میں ہی تو سوچنا ہے لیکن کامیابی سوچ سے زیادہ نہیں ملے گی۔ کپڑا بیچنے والا قمیص کے لئے کپڑا کاٹتا ہے تو اپنے میٹر سے ناپ کر ڈھائ میٹر سے زیادہ نہیں دیتا کیونکہ اسکو معلوم ہے کہ درزی اس میں قمیص سی دیگا۔ لیکن زندگی میں ہمیں ایک قمیص سے کام نہیں چلے گا ہزاروں قمیصیں سلوانے کے لئے وقتاً فوقتاً طرح طرح کے کپڑے ڈھای ڈھائ میٹر کے لینے ہونگے زندگی میں جتنی اونچی سوچ ہو گی اتنی ہی اونچی منزل ملے گی

جب ہم بولتے یا پڑھتے ہیں، تو ذہن کی مشینری خود بخود ان الفاظ کو ذہن کے پردے پر ایک منظر (film) کی صورت میں تبدیل کر دیتی ہے۔اگر کوئی آپکو بتاتا ہے فلاں نے نئی کار خریدی ہے تو آپکے ذہن کے پردے پر نئی کار کی تصویر ابھر آئے گی۔اگر آپ سے کہا جائے کہ فلاں نے نیا گھر خریدا ہے تو ذہن پر گھر کی تصیور ابھرے گی۔ یہ مختلف مناظر الفاظوں سے بنتے ہیں۔بولے گئے الفاظوں کا ہم آپ رد عمل کے طور پر عمل کرتے ہیں جیسے آپ لوگوں سے کہیں کہ ہمیں افسوس ہے کہ ہم ناکام ہو چکے ہیں تو وہ لوگ ناکامی یا غم کی تصویر دیکھیں گے جو کہ لفظ 'ناکامی' نے انکے ذہنوں میں ابھاری ہے لیکن اگر اسی بات کو ہم کہیں کہ ایک نیا آئیڈیا یہ ہے ہم 'کامیابی' کے لئے سخت محنت کریں تو حوصلہ پیدا ہو گا اور ہم دوبارہ کوشش کرنے کے لئے تیار ہو جائینگے۔اعلیٰ سوچ کے حامل لوگ مثبت اور خوشگوار تصورات تخلیق کرنے کے ماہر ہوتے ہیں جو خوبصورت تصوران کے ذہنوں میں ہوتا ہے وہ یہی تصور دوسروں کے ذہنوں میں بھی پیدا کر دیتے ہیں (بڑی سوچ بڑی کامیابی سے ماخوذ)۔

ذہنی سوچ ہی بنانے اور بگاڑنے کا بائص بنتی ہے۔ یہ عقیدہ ہی ہے جو آپکو کمزور یا مضبوط کر دیتا ہے۔ آپ عروج پر جا سکتے ہیں۔

اُباما نے امریکہ کے صدر بننے کی سوچ صرف ۱۱ سال پہلے سوچی تھی۔ اسٹیفن ہاکنگ نے اپنی مثبت سوچ سے ہی اپنی معذوری کو اپنی طاقت بنایا۔ اسٹیفن کا کہنا تھا:

'اگر میں اس معذوری کے باوجود کامیاب ہو سکتا ہوں۔ اگر میں میڈیکل سائنس کو شکست دے سکتا ہوں۔ اگر میں موت کا راستہ روک سکتا ہوں تو تم لوگ جن کے سارے اعضا سلامت ہی، جو چل سکتے ہیں اور جو دونوں ہاتھوں سے کام کر سکتے، جو کھا پی سکتے ہیں، جو قہقہہ لگا سکتے ہیں اور جو اپنے تمام خیالات دوسرے لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں وہ کیوں مایوس ہیں؟'

اگر آپ کسی غلط عقیدہ کی وجہ سے مشکلات یا تکلیف میں مبتلا ہو گئے ہیں تو اسے تبدیل کریں اور نئے عقیدہ کے بارے میں سوچیں۔ پرانا عقیدہ ہم نے اُس وقت تک سینے سے لگا کر رکھا ہوا ہوتا ہے جب تک کہ ہم یہ سمجھتے رہے تھے کہ اس کے ساتھ فلاں فلاں خوشی جڑی ہے۔ جونہی آپ کے دماغ میں یہ نقصانات آئیں گے آپ کا عقیدہ بدلے گا اور شک والا عقیدہ بھی جاتا رہے گا۔ ہم خاصکر اردو بولنے والوں کی ایک بڑی تعدار کامیابی اور خوشحالی کے متعلق کبھی سنجیدگی سے نہیں سوچتی۔ کامیابی کو سوچ کر پھر حاصل کیا جاتا ہے اگر آپ غریب ہیں اور دولتمند ہونا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے دولت مند ہونے کے بارے میں سوچیں۔ ناکام ہیں تو کامیابی کا سوچیں، سب سے پہلے آپکو سوچ بدلنی ہو گی۔

سوچ ہی زندگی بدلتی ہے جب آپ کسی کی لاعلمی دیکھتے ہیں تو آپ اس کی تنقید کو معاف کر دیتے ہیں بڑی سوچ والا انسان اپنی تنقید کو معاف کر دیتا ہے نبیؐ پر طائف میں جب پتھر مارے گئے تو جبرئیل الیہ السلام کی اِس پیش کش پر کہ طائف کے دونوں پہاڑوں کو ملا کر لوگوں کو ہلاک کر دیں، نبی ﷺ نے فرمایا تھا:

'نہیں، یہ مجھے نہیں جانتے۔ اگر اُن میں کوئی مسلمان نہ ہوا تو مجھے امید ہے کہ اُن کی نسلوں میں ضرور ایمان لائیں گے'

رویہ دیکھنا ہوگا آیا اسکو بدلنے کی ضرورت ہے یا نہیں۔ حالات سب کے لئے ایک جیسے ہوتے ہیں لیکن دیکھنا یہ ہے کہ آپ ان حالات میں کیا عمل کرتے ہیں۔ مثبت رویہ کامیاب زندگی کی ضمانت ہے۔ کبھی کبھی کوئی انسان اچانک اپنا رویہ تبدیل کرلیتا ہے اور دوسرے لوگوں کو یہ سوچنے پر مجبور کردیتا ہے کہ کہیں اس کے پیچھے کوئی چال تو نہیں چل رہا۔ ، ہمارے رویے ہماری زندگی میں ہماری پہچان بنتے ہیں۔ ان رویوں کی وجہ سے ہم اپنی زندگی میں بہتر راستے اپناتے ہیں اور زندگی میں نئی امید پیدا ہوجاتی ہے۔

کسی بھی مشکل کو سیڑی بنائیں اور آگے اوپر چڑھ جائیں۔ ایک بوڑھا گدھا کسی پرانے سوکھے ہوے کنویں میں گر گیا۔ لوگ اسے بچانے کی ترکیبیں سوچتے رہے جب کچھ نہ سوجھا تو لوگوں نے کہا کہ گدھا بوڑھا ہے اور کنویں میں بھی پانی نہیں ہے اس لئے کیوں نہ اس کو پاٹ دو تاکہ گدھے کو مرنے میں دقت نہ لگے۔ لوگوں نے مٹی سے کنواں پاٹنا شروع کردیا گدھے نی تیز آواز نکالنی شروع کردی اور پھر خاموش ہوکر بیٹھ گیا جب لوگوں نے کنویں میں جھانکا تو یہ دیکھ کر حیران ہو گئے کہ جب جب گھدے کے اوپر مٹی پھینکی جاتی تب تب وہ اسے جھٹک کر اپنے جسم سے نیچے گرادیتا اور پھر گری ہوئی مٹی پر کھڑا ہو جاتا اور اوپر آجاتا۔ دیکھتے ہی دیکھنے وہ کنویں کے مینڈیر تک پہنچ گیا اور باہر نکل کر کھڑا ہو گیا۔

زندگی میں ہمارے ساتھ بھی ایسے واقعات رونما ہو سکتے ہیں کہ ہمارے اوپر کچرا اچھالا جائے، ہماری کردار کشی کی جاتی ہے تو دوستوں! اس سے بچنے کا یہی طریقہ ہے کہ اُن غلاظتوں میں دفن ہونے کے بجائے ان بیکار کی چیزوں کو اچک کر نیچے گراتے ہوے اوپر اور آگے کی سمت بڑھتے رہنا چاہیے۔ اگر آپ راستے کے چلتے پھرتے تمام لوگوں کو جواب دیتے رہے تو اپنی منزل کو پہنچنے میں رات کردینگے۔

۳)مثبت رویہ(Positive Thinking)

ہمیں ہر وقت مثبت انداز میں سوچنا ہے۔ آج مثبت سوچ کی صلاحیت ہمارے اندر سے ختم ہوتی جارہی ہے اور منفی سوچ زیادہ پروان چڑھ رہی ہے۔ حضرت صہیب رومیؓ سے روایت ہے کہ حضورؐ نے فرمایا:

'مومن کا معاملہ کتنا اچھا ہے کہ وہ جس حال میں بھی ہوتا ہے وہ اس کے حق میں بہتر ہوتا ہے۔ یہ بات مومن کے سوا کسی کو حاصل نہیں ہوتی۔ اگر وہ مسرت سے ہم کنار ہو تو شکر کرتا ہے۔ یہ اس کے لئے بہتر ہوتا ہے۔ اگر تکلیف پہنچتی ہے تو صبر کرتا ہے۔ یہ بھی اس کے حق میں بہتر ہوتا ہے۔(مسلم)۔'

مشہور مفکر ایناڈ یلیینی پیل نے کہا:

'اگر ایک دروازہ زور سے بند ہوتا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ اللہ دوسری جانب ایک اور دروازہ کھول رہا ہے'۔

حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ مشکل حالات میں مثبت انداز اختیار کرتے ہیں وہی کامیابی سے ہمکنار ہوتے ہیں۔ نبیؐ نے فرمایا:

'جو اللہ اور روز قیامت کے دن پر ایمان رکھتا ہے تو اسے چاہیے کہ اچھا کلام کرے یا خاموش رہے(ریاض الصٰلحین:۱۵۱۱)'

فرض کریں کسی نے آپ سے پوچھا: 'کیسی گزر رہی ہے' آپنے لاشعوری میں جواب دیا: 'بس یار، ٹھیک ہی گزر رہی ہے'۔ لفظ 'ٹھیک' بتارہا ہے کہ بس زندگی گزر رہی ہے، اعلیٰ نہیں ہے اور اس سے بہتر ہوسکتی ہے۔ ٹھیک ویسے ہی اگر آپ کہیں کہ آپ تھکے ہوے ہیں آپکا ذہن ایک فرمانبردار غلام کی طرح آپ کو تھکا ہوا محسوس کرائے گا۔ یاد رکھیں کامیاب انسان کبھی بھی اپنے احساسات کو بیان کرنے کے لئے لاشعوری میں بھی منفی الفاظ استعمال نہیں کرتے۔ اگر آپ ان سے پوچھیں: 'کیسی گزر رہی ہے'

اونچی آواز میں ان کا جواب ہو گا: 'بہت اعلیٰ، کرم ہے اوپر والے کا'۔ کامیاب لوگوں کو آپ کبھی بھی مثبت احساسات کے اظہار کے لئے غیر شعوری طور پر بھی چھوٹے الفاظ استعمال کرتے ہوئے نہیں دیکھیں گے۔ سوچ کو قرآن اِن الفاظوں میں بیان کرتا ہے: بنی اسرائیل ۵۲:

'اور میرے بندوں سے کہہ دیجئے کی وہ بہت ہی اچھی بات منہ سے نکالا کریں کیونکہ شیطان آپس میں فساد ڈلواتا ہے'۔

اکثر جرائم، مار دھاڑ اور تشدد کی خبریں اخباروں میں آتی رہتی ہیں۔ تمام لوگ جن کا رجحان جرائم کی طرف ہوتا ہے یا لڑنے مرنے کا جذبہ زیادہ ہوتا ہے، ایک تحقیق کے مطابق، اسکی وجہ یہ ہے کہ انہوں نے بچپن میں لاشعوری طور پر ایسی خبریں پڑھی یا دیکھیں ہوتی ہیں جن میں مار دھاڑ کا ذکر ہو۔ اس وجہ سے انکے اندر منفی سوچ غیر شعوری طور پر پیدا ہو جاتی ہے۔

۴) اخلاص نیت

اخلاص نیت جس کے معنی ریاکاری ترک کر دینے کے ہیں، آزمائش میں کامیابی کے لئے درکار صفات میں سب سے اہم ہے۔ اسی لئے کامیاب لوگ ہر وقت نیت کا احتساب کرتے رہتے ہیں۔ نبی ﷺ نے فرمایا (بخاری: ۱):

'تمام اعمال کا دارومدار نیت پر ہے اور ہر عمل کا نتیجہ ہر انسان کو اس کی نیت کے مطابق ہی ملے گا'۔

مثال کے طور پر اگر آپ کسی سے ملاقات کرنے جارہے ہیں تو اس آدمی کے بارے میں سوچیں اور غور کریں کہ کس طرح اُس ملاقات کے مثبت نتائج نکلیں۔ سوچیں آپ اسے کیا دے سکتے ہیں اور وہ آپکو کیا دے سکتا ہے۔

دو جوتے کا کاروبار کرنے والے ایک ایسے گاؤں میں جوتا بیچنے پہنچے جہاں سبھی لوگ ننگے پیر رہتے تھے کوئی چپل یا جوتا نہیں پہنتا تھا۔ جوتا بیچنے والوں میں سے ایک وہاں کے لوگوں کو دیکھ کر بڑا

پریشان ہو گیا اور یہ سوچ کر واپس ہو لیا کہ یہاں تو کوئی جوتا پہنتا ہی نہیں یہاں میں اپنے جوتے کیسے بیچو نگا۔

لیکن دوسرے کاروباری نے جب یہ منظر دیکھا تو خوش ہو گیااور سوچنے لگا کہ یہاں میں اپنے سارے جوتے بیچ سکتا ہوں یہاں تو میرے بہت سارے خریدار ہیں اُس نے گاؤں کے لوگوں کو جوتے کے فائدے بتائے اور اپنے سارے جوتے بیچ دیئے۔دنیا میں کچھ بھی ناممکن نہیں شرط ہے کہ آپکی اخلاص نیت والی سوچ ہونی چاہیئے مثبت نیت سے لوگ چاند بھی پہنچ جاتے ہیں اور منفی نیت سے لوگ زندگی بھر ناکام ہی رہتے ہیں

عبدل کلام، ہندوستان کے صدر، روز صبح اخبار بانٹنے جایا کرتے تھے۔انکی شروعات چاہے چھوٹی تھی لیکن نیت ہمیشہ اونچی اور اچھی تھی کیاان کو کبھی ڈر نہیں لگا ہو گا؟ لیکن کچھ لوگ ڈر کے آگے ہاتھ پیر چھوڑ دیتے ہیں ایسے لوگوں میں وہ لوگ بھی شامل ہیں جو ہمیشہ زندگی کا کھیل محفوظ طرح کھیلتے ہیں خطرہ مول لینے سے ڈرتے ہیں۔ وہ محفوظ پچ پر کھیلتے ہیں صحیح کام کرتے ہیں اور اچھے دنوں کا انتظار کرتے ہیں جو کبھی نہیں آئیں گیں۔ایسے لوگوں کو بڑھاپے میں لوگ ایک محنتی انسان کی حیثیت سے تو یاد کرتے ہیں لیکن ایک کامیاب انسان کی حیثیت سے نہیں۔اکثر لوگ تمام دنیا کو تو بدلنے کی خواہش رکھتے ہیں مگر یہ نہیں سوچتے کہ دنیا کی نسبت خود کو بدلنا آسان ہے

ہم صرف پیسے کے لئے کام کرنے کے بارے میں جانتے ہیں بجائے اس کے کہ پیسہ ہمارے لئے کام کرے۔ہر سال شدت سے چار ہفتوں کی چھٹیوں کا منتظر کون رہتا ہے.اپنے شعبہ کے کامیاب انسانوں کے بارے میں جانیں اور وہی کریں پھر ثابت قدم رہیں۔

۲۶ جون ۲۰۱۸ کو انڈیگا ایرلائنس کا ایک جہاز کلکتہ ہوائی اڈے پر قریب ۱۷۶ مسافروں کے ساتھ محفوظ اتارا گیا۔ٹھیک اترنے سے کچھ دیر پہلے جہاز کے پائیلٹ سلچیو ایکوسٹا، عمر ۶۳ سال، رہنے والے کیوبہ کے، کو دل کا دورہ پڑااور انہوں نے سینے میں سخت شکایت کی انہیں کافی پسینہ آنے لگا لیکن تیز درد پر قابو پاتے ہوے انہوں نے اپنے ساتھی پائلٹ کی مدد سے جہاز کو محفوظ اتار لیا۔ایکوسٹا کو فورن

اسپتال لے جایا گیا جہاں انکو بچا لیا گیا۔ ہوا میں دل کا دورہ پڑنے کے باوجود جہاز کو محفوظ اتار لینا کوئی تعجب کی بات نہیں ہے بلکہ انکی سوچ اور نیت کی ایک زندہ مثال ہے جو ہم سب کے لئے عبرت ہے۔

کچھ نیا کر کے دکھاؤں گا

'کاش! آج میرا باپ زندہ ہوتا اور اپنی آنکھوں سے دیکھتا کہ میرا بیٹا کہاں کھڑا ہے اور فخر سے سر اٹھا کر کہتا:

میرے بیٹے نے میرا خواب شرمندۂ تعبیر کر دیا ہے'

رپورٹر نے "NIKE" کمپنی کا چیئرمین اور بانی فل (Phil Knight) سے اُس کے کسی ارمان کی بابت پوچھا تھا تو اس نے جواب دیا تھا۔

'اگر آپ دولت مند شخص بننا چاہتے ہیں تو اپنا بزنس شروع کریں اور اگر ایسا نہیں تو پھر بھی جاب کے بعد فارغ وقت میں چھوٹا موٹا بزنس کریں'۔

فل بچپن سے کچھ کرنا چاہتا تھا۔ تعلیم سے فارغ ہو کر کام کے لیے وہ اپنے والد کے دفتر گیا اور جی میں بہت خوش تھا کہ اس کا ارادہ سن کر باپ خوش ہوگا اور اس کی حوصلہ افزائی کرے گا، لیکن ایسا نہیں ہوا۔ اس کے والد نے اپنے ساتھ کام پر رکھنے سے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ وہ خود اپنا کام ڈھونڈے۔ فل اپنے باپ کے دفتر سے رنجیدہ دل، مگر ایک عزم کے ساتھ نکلا کہ وہ "کچھ نیا" کر کے دکھائے گا۔ آخر ایک کمپنی میں رات کی شفٹ میں ملازمت مل گئی۔ یہ کمپنی اس کے گھر سے سات میل دور تھی۔ یہ روزانہ وہاں سے کچھ فاصلہ پیدل طے کرتا اور کچھ دوڑ کر طے کرتا۔ یہ سلسلہ کافی عرصہ چلتا رہا۔ اس طرح یہ ایک اچھا "رنر" بن گیا۔

فل نے دنیا بھر کی سیاحت کرنے کا پروگرام بنایا۔ وہ نومبر 1962ء میں جاپان گیا۔ وہاں اس نے ٹائیگر برانڈ کے مخصوص "رنر شوز" دیکھے۔ جاپان کے شہر Kobe میں "Onitsuka Co" نامی ایک کمپنی کا جوتا اس کی نظر سے گزرا۔ فل اس جوتے سے بہت متاثر ہوا کیونکہ اس کی کوالٹی

بہت عمدہ اور قیمت بہت کم تھی۔ فل نے اس کمپنی کے مالک سے ملاقات کی ٹھانی، اسے فون کیا اور وہ تھوڑے سے اصرار کے بعد ملاقات کرنے پر آمادہ ہو گیا۔ دونوں ایک دوسرے سے ملے اور بزنس کے حوالے سے دونوں میں بات چیت ہوتی رہی۔ فل نے آخر کار اُس سے ''ٹائیگر'' کے ڈسٹری بیوشن کے حقوق ویسٹرن یونائیٹڈ اسٹیٹس کے لیے حاصل کر لیے۔ ''ٹائیگر'' کا پہلا sample ملنے میں ایک سال لگ گیا۔ اس دوران فل پورٹ لینڈ میں بطور اکاؤنٹنٹ جاب کرنے لگا۔

جب اس نے سیمپل حاصل کر لیا تو اس نے اُس کا ایک جوڑا اپنے استاد کو بھیج دیا جو باور مین یونیورسٹی میں اسپورٹس کے لیے کوچ کی حیثیت سے کام کرتا تھا۔ ان دونوں میں دوستانہ تعلق تھا۔ اس نے ٹائیگر کے جوتے دیکھے تو بہت متاثر ہوا۔ اس نے نہ صرف فل کو ان جوتوں کا آرڈر دیا بلکہ یہ بھی پیش کش کی کہ وہ اس کا بزنس پارٹنر بنے اور وہ اسے بہترین پروڈکٹ ڈیزائن آئیڈیاز بھی فراہم کرے گا۔ اس طرح فل کی لاٹری نکل آئی۔

ان دونوں نے مل کر 25 نومبر 1964ء کو بلیو رِبن اسپورٹس بزنس کی بنیاد رکھی۔ فل اپنی جاب کے ساتھ اس کمپنی میں بھی کام کرتا۔ اپنی پروڈکٹ جوتے اپنی کار میں لے کر بیچا کرتا۔ یہ بزنس پانچ سالوں میں اتنا بڑھ گیا کہ آخر فل کو اکاؤنٹنٹ کی ملازمت چھوڑنا پڑی اور پھر اپنا سارا وقت اپنے بزنس کو دینے لگا۔

فل نے اپنی کمپنی ''Blue Ribbon Sports'' کا نام اپنے دوست '' Jeff Johnson'' کے کہنے پر ''Nike'' رکھ لیا۔ اس کا ''Logo'' دنیا کا بہترین ٹریڈ مارک شمار ہوتا ہے۔ Nike کمپنی روز بروز مقبول ہوتی گئی۔ اس کی پروڈکٹ امریکا سے پوری دنیا میں پھیل گئی۔
دوستوں سوچ سے ہی ہر چیز ممکن ہے

جو شخص میدان میں ہار جاتا ہے وہ پھر سے فتح یاب ہو سکتا ہے لیکن دل سے شکست خور شخص کبھی فتح یاب نہیں ہو سکتا۔ کامیابی ملنے میں اگر دوسروں کے مقابلے آپکو تھوڑا وقت لگ رہا ہے تو

گھبرانے کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ عمارت بنانے سے زیادہ وقت، محل بنانے میں لگتا ہے۔ اچھی سوچ سے ہی اونچی کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔

باب : ۲

احداف(Goals)ضروری کیوں؟

۱)مقصد

کوئی بھی جہاز بغیر مقصد طے کیئے بندرگاہ نہیں چھوڑتا ٹھیک ویسے ہی جیسے کوئی بھی فوج فتح کا مقصد طے کیئے بغیر لڑای کے میدان میں نہیں اترتی۔ مقصد کے بغیر زندگی میں آگے بڑھنا ناممکن ہے۔ یقین رکھیں کہ جس ذات نے آپکی تخلیق کی ہے اس ذات نے آپکے پیدا کرنے کا کوئی نہ کوئی مقصد

ضرور بنایا ہے آپنے اسی کو پہچاننا ہے گول کے بغیر ہم ایسے ہی ہیں کی ایک درخت جس سے کوئی بھی فیض نہیں ہے وہ کاٹ لیا جاتا ہے اور آگ کی نظر کر دیا جاتا ہے۔

مقصد کی تلاش ایک ایسا سوال ہے جس کا جواب سارے جوابوں سے پہلے تلاش کرنا ہے بالکل ایسے ہی جیسے ایک پائلٹ جب جہاز میں بیٹھتا ہے تو اسکی ایک منزل ہوتی ہے جو اس کا مقصد ہے۔اس منزل کی دوری طے کرنے کا پورا پلان ہوتا ہے وقت کی پابندی کے ساتھ اُسے طے کرنا ہوتا ہے اور اسکے پاس تیسری چیز بھی ہوتی ہے 'قطب نما Vector' جو سمت کا تعین کرنے میں مددگار ہوتا ہے آپکو بھی کامیابی کے لئے یہ تین چیزیں چاہیے ہونگی، پہلی منزل کا تعین، دوسری منزل پانے کا پلان وقت کی پابندی کے ساتھ، عزیزوں یاد رکھئے کہ پلاننگ میں ناکامی دراصل ناکامی کی پلاننگ ہے (الن) اور تیسری چیز ان راستوں کا تعین کرنا ہے جن پر چل کر آپ اپنی منزل حاصل کرینگے۔

<u>گولز ضروری کیوں؟</u>

گول حاصل کرنے کے لئے گول بالکل صاف ستھرا، تفصیلی، وضاحت کے ساتھ تیار ہونا چاہئے۔ کیا کام ہونا ہے اور کتنے وقت میں ہونا ہے۔اور اسکے کیا نتائج نکلیں گے۔اگر ٹیم ورک ہے تو ہر کسی کا کام واضح ہونا چاہیے۔ اہداف دھندلے نہ ہوں بلکہ بالکل <u>واضح</u> اور حقیقی ہوں تاکہ تیزی سے انکو پورا کیا جا سکے مثلاً آپنے طے کیا کہ اس سال میں گھر خریدونگا۔ طے کریں مکان کتنا بڑا ہو، دو ڈرائنگ روم ہو، پہلے فلور پر ہو، ۱۰ لاکھ روپے کے نیچے قیمت ہو، علاقہ طے کریں، اسکے ضرائے کیا ہونگے، رجسٹری میں کیا خرچہ ہوگا؟ تلاش کیسے کرونگا؟ یاد رکھیں کامیابی ہی واضح گول کا تعین ہوتی ہے۔ واضح گول سے **<u>فائدہ</u>** یہ ہوگا کہ:

- آپکی توجہ صرف اور صرف گولز پر مرکوز رہے گی اور نتیجہ حاصل کرنے کے لئے آپ اپنے آپ کو اُن گولز پر عمل کرنے کے لئے پوری طرح سپرد کر دینگے
- گول ہمیں توانائی (energy) دیتا ہے اور ہمیں ان کو حاصل کرنے کے لئے اضافی کوشش کرنے کی حوصلہ افزائی اور ترغیب دیتا ہے

- گول ہمیں مؤثر فیصلے کے لئے پہل کرنے کی ترغیب دیتا ہے
- گول ہمیں وقت کی اہمیت اور اسکو زیادہ سے زیادہ استعمال کرنے کی ترغیب دیتا ہے
- یہ کامیاب ہونے کے مواقع بڑھاتا ہے
- مستقبل پر فوکس کرنے میں مدد دیتا ہے
- گول خوداعتمادی میں اضافہ کرتا ہے

ہارورڈ یونیورسٹی میں طالب علموں پر ایک چھوٹا سا ریسرچ کیا گیا تمام طالب علموں سے پوچھا گیا کہ اپنے اپنے گولز/اہداف کے بارے میں بتائیں۔ صرف ۳ فیصد طالب علم ہی ایسے تھے جنہوں نے اپنے گولز بتائے ۹۷ فیصد کو معلوم ہی نہ تھا کہ ان کا گول کیا ہے۔ قریب ۲۰ سال بعد ریسرچر نے پھر سے اسی گروپ کو ایک ساتھ بلایا اور اُن سے انکی زندگی کے بارے میں پوچھا۔ جب ریسرچ کا نتیجہ سامنے آیا تو معلوم ہوا کہ جو ۳ فیصد لوگ اپنا گولز سیٹ کر چکے تھے وہ آج زندگی میں بہت آگے تھے جبکہ ۹۷ فیصد بچے ہوئے لوگ کہیں نہ کہیں آج بھی کوششیں ہی کر رہے ہیں۔

اگر آپ ماں باپ ہیں تو اپنے بچوں کو چھوٹے چھوٹے فیصلہ کرنے کا موقع دیجئے۔ بے مقصد زندگی صرِف جانور بسر کرتے ہیں اپنے آپ سے پوچیں کہ آپکی زندگی کا مقصد کیا ہے۔ اپنے مقصد کا تعین کرنے کے لئے اپنا جائزہ لیں، حالات کا بھی جائزہ لیں۔

آجکل طالب علم کے سامنے صرف ایک ہی مقصد ہوتا ہے کہ صرف پڑھائی اچھے نمبروں سے پاس ہونا اور اسکے بعد کیا ہوگا انکو کچھ پتہ ہی نہیں ہے۔ ہم صرف ہجوم کا حصہ بن جاتے ہیں کسی کے پاس اپنا کوئی مقصد ہے ہی نہیں۔

۲) مقصد سے لگاؤ

حضرت موسیٰ نے اللہ سے پوچھا کہ یااللہ! میں نے ایک چھپکلی کو بڑے غور سے دیکھا ہے۔ میرا سوال ہے کہ اس کو تونے کیوں بنایا ہے؟ یہ بے معانی سی چیز لگتی ہے۔ اللہ نے جواب دیا: اے موسیٰ، ابھی

چھپکلی تھوڑی دیر پہلے پوچھ رہی تھی کہ آپ نے موسیٰ کو کیوں بنایا ہے'۔ دنیا کی ہر چیز کا مقصد ہے آپکے وجود کا مقصد ہے جب آدمی اپنے شوق کا کام کرتا ہے تو اس کا کام بولتا ہے۔ آپکی قابلیت آپکا پاسپورٹ ہو گا۔: امام مالک:

'انسان کی دو پیدائش ہیں۔ایک: جس دن وہ پیدا ہوتا ہے اور دوسرا: جس دن وہ ڈھونڈلیتا ہے کہ میں کیوپیدا ہوا ہوں؟'

زندگی میں جب آپ کسی بڑے مقصد کے پیچھے لگتے ہیں تو پیسہ ویسے ہی آپ کے پیچھے پیچھے آجاتا ہے۔ غور کریں کہ آپنے لوگوں کو کیا فائدہ دینا ہے۔خدمت کیسی کرنی ہے عزت کیسے کمانی ہے لوگوں کے دلوں میں کیسے جگہ کرنی ہے اپنی فیلڈ میں شناخت کیسے بنانی ہے اصلی نام آپکی شناخت ہے جیسے محمد علی کلے کی شناخت ایک باکسر کی حیثیت سے ہے، پیلے کی شناخت ایک فٹبال کھلاڑی سے ہے، محمد اظہرادین کی پہچان کرکٹ سے ہے۔ شیکسپیر کی پہچان ڈرامانگار سے ہے۔آج تک کسی کی شناخت اس کا پیسہ نہیں بنا سکا۔

مقصد پر گہری نظر رکھئے، اسے اپنی نظروں سے اوجھل نہ ہونے دیجئے۔ آپ جس مقصد کے لئے بھی کوشش کر رہے ہیں اس سے لگاؤ نہایت ضروری ہے۔ اگر آپ کا مقصد سے لگاؤ نہیں ہو گا تو آپ آزمائشوں میں کامیاب نہیں ہو سکیں گے، اور پھر آپ کے قدم ڈگمگا جائیں گے۔

۳) پہلے سے تیاری

ایک غریب آدمی ایک دن کالج سے واپس آرہا تھا، جب وہ محلہ کی چوک میں پہنچا تو دیکھا کہ لوگوں کا ایک جم غفیر ہے، جو ایک کیبن نما گاڑی کے آس پاس جمع ہے۔ لوگ وہاں سے آئس کریم وغیرہ خرید کر کھڑے کھڑے کھا رہے ہیں۔ دیکھتے ہی دیکھتے وہ آئس کریم اور دیگر کھانے پینے کی چیزیں ختم ہو گئیں۔اس چھوٹے سے بزنس سے متاثر ہو کر اس آدمی نے عزم کر لیا کہ وہ ہوٹل کھولے گا اور اس میں ایسا انتظام کرے گا کہ لوگ بیٹھ کر اور آرام سے کھانا وغیرہ کھا سکیں۔

وہ آدمی جون میریٹ (John Marriot) تھا جس نے اپنے نام پر ہی 'میریٹ ہوٹل' کھولا۔ اِس کاروبار میں اُسے خوب منافہ ہونے لگا۔ اس نے اِس طرح کا اپنے شہر میں ایک اور ہوٹل کھول لیا۔ اسے اِس ہوٹل سے بھی خوب نفع ہوا۔ اس نفع بخش بزنس کو دیکھ کر میریٹ نے ہوٹل کھولنے شروع کر دیے۔ اس کے ہوٹلوں کی تعداد کے ساتھ ساتھ ملازمین بھی بڑھتے گئے۔ اب اس کے ہوٹلوں کی تعداد 143 اور 1400 ریسٹورنٹ ہیں، جو دنیا بھر میں پھیلے ہوئے ہیں۔ ان کی سالانہ آمدنی 5 ارب ڈالر اور ملازمین کی تعداد 2 لاکھ ہو چکی ہے۔ میریٹ اپنی کامیابی کا سہرا اپنے والد کے سر باندھتا ہے، جس نے اسے بچپن سے محنت کرنے کی عادت ڈالی، جسے وہ بچپن میں سختی اور ظلم سمجھتا تھا۔

اگر کام پہلے سے تیار ہو تو پریشانی کم ہو جاتی ہے کارکردگی بہتر ہو گی اس لئے آنے والے وقت کا منصوبہ پہلے سے بنالیں۔

۴) غلطیوں سے سیکھنا

کلاس میں ایک ٹیچر نے لطیفہ سنایا، سب بچے ہنس پڑے۔ تھوڑی دیر بعد پھر وہی لطیفہ دہرایا، اِس بار کلاس کے آدھے بچے ہنسے۔ تجربہ کرنے کے لئے ٹیچر نے پھر سے وہی لطیفہ دہرایا لیکن اس بار پوری کلاس میں بالکل سناٹا چھا گیا۔ ٹیچر نے کہا کہ دیکھا جب ہم ایک ہی لطیفہ بار بار نہیں سن سکتے، تو پھر کیوں ہم ایک ہی مسئلے پر بار بار سوچتے ہیں؟ اور پریشان ہو جاتے ہیں حالانکہ پریشان اور بے چین ہونے سے کبھی بھی کوئی مسئلہ حل نہیں ہوا ہے۔ غلطیاں کون نہیں کرتا۔ ان سے پریشان ہونے کی اور دماغ پر کشیدگی کی ضرورت نہی ہے

ایک تاجر نے سیلزمین رکھا اس نے تاجر کا لاکھوں کا نقصان کر دیا۔ سیلزمین نے سوچا کہ نوکری گئی۔ لیکن مالک نے اسے بلایا اور کہا:

'تم میرے تجربہ کار سیلز مین بن چکے ہو جس نے لاکھوں کا نقصان اٹھا کر تجربہ کیا۔اس لئے اپنا پورا تجربہ اور غلطیوں کی سیکھ کا استعمال کرنا اور محنت سے میرا بزنس پھیلانا'

ناکام لوگوں کی غلطیوں سے سیکھو اور ان غلطیوں کو اپنی زندگی میں نہ ہونے دو۔یہی کامیابی کا طریقہ ہے۔

آپ بھی کامیاب ہو سکتے ہیں آپکی بھی پوری دنیا میں پہچان ہو سکتی ہے لیکن کیسے؟آئے ہم نیچے ذکر کرتے ہیں کامیابی کے ایک قانون کا جس کی مدد سے آپ کسی بھی شعبہ میں کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔چاہے آپ کہیں پر بھی رہ رہے ہوں، چاہے آپ کسی بھی حالات کا مقابلہ کر رہے ہوں، یا چاہے آپ امیر ہوں یا غریب، اس سے کوئی فرز نہیں پڑتا کہ آپ کیاں ہیں اور کیا کر رہے ہیں۔اگر آپنے اس قانون پر عمل کر لیا تو ۱۰۰ فیصد کامیابی یقینی ہے۔اس قانون کا نام ہے:

'سر آئزک نیوٹن (Newton) کا تیسرا قانون': ہر قوت کے عمل کا ردِّ عمل ہوتا ہے یہ عمل اور رِّدِ عمل برابر لیکن مخالف سمت میں ہوتے ہیں: Every action has an equal and opposite reaction

یعنی جب بھی ہم کوئی کام کرتے ہیں تو اس کام کے برابر یا مخالف سمت میں ایک کام ہوتا ہے جو کئے گئے کام جیسا ہی ہوتا ہے۔مثلاً آپنے سنا ہو گا کہ جس طرح کی فصل آپ زمین میں بوتے ہیں اسی طرح کی فصل آپ مستقبل میں کاٹتے ہیں، اسی طرح اگر آپ دوسروں کو خوشی دیتے ہیں تو بدلے میں آپکو بھی اتنی ہی خوشی واپس ملتی ہے۔اگر یہی قانون زندگی میں نافذ کریں تو کامیابی ملنا طے ہے۔اس قانون کے حساب سے جس طرح آپکی آدتیں ہو نگی، اس طرح کے آپکو زندگی کے نتیجے ملیں گے۔اگر آپ سگرٹ نوشی کرتے ہیں تو آپکی صیحت کے لیے اچھا نہیں ہو گا، اگر آپ طالب علم ہیں اور پڑھائ نہیں کرتے ہیں تو نیتجہ اچھا نہیں آئیگا۔اگر آپ کامیاب لوگوں کی آدتوں کو اپنائیں گے تو پوری کامیابی کی امید کر سکتے ہیں اور اگر ناکام لوگوں کی آدتوں کو اپنائیں گے تو ناکامی طے ہے۔ان ساری مثالوں کا نچوڑ یہ ہے کہ:

'جیسا آپکا کام ہو گا ویسا ہے آپکو اسکا رڈِ عمل ملے گا'

یہ قدرت کا بھی قانون ہے۔ کتاب 'The Secret' میں ہے:

'جیسا آپ سوچتے ہیں ویسا ہے آپ کام کرتے ہیں اور جیسا آپ کام کرتے ہیں ویسا ہے اسکا نتیجہ حاصل ہوتا ہے'

اس لئے سوچ کو مثبت رکھنا شروع کیجئے، آپکو کامیابی ملنا شروع ہو جائے گی۔ یہ قانون آپکی صیحت پر بھی لاگو ہوتا ہے، پیسا کمانے پر بھی کہ اگر آپ ٹھان لیں کہ آپ امیر بن کر ہی رہینگے تو آپ امیروں جیسا ہے کام کرینگے اور آدتیں امیروں جیسے ہی ہو جائینگی اور آپ ایک دن امیر بن کر ہی رہینگے۔ عزیزوں، اس قانون کو اپنی زندگی میں اتار لیجئے، کامیابی کے سارے راستے کھل جائینگے۔

۵) کسی بھی کام کو پسندیدہ کیسے بنائیں

جب کوئی بچہ ٹی وی میں کارٹون یا موبائل میں گیم (game) کھیل رہا ہوتا ہے تو کب دو گھنٹے گزر گئے اسے پتہ ہی نہیں چلتا اور اتنے وقت میں وہ گیم کی بہت سارے مراحل (stages) کو عبور کرنے میں کامیابی حاصل کر چکا ہوتا ہے یہی بچہ جب کتاب پڑھنے بیٹھتا ہے تو اس کا دل اس میں نہیں لگتا اور ۳۰ منٹ میں بور ہو جاتا ہے اور یہ ۳۰ منٹ اسے بہت زیادہ لگتے ہیں۔ ایسا کیوں ہوتا ہے۔ اس طرح جب ہم بھی اپنا من پسند ٹی وی پروگرام دیکھتے ہیں تو کب ۲ گھنٹے گزر گئے پتہ ہی نہیں چلتا لیکن جب ہم یہی ۳ یا ۴ گھنٹے مسلسل آفس کا کام کرتے ہیں تو ہم تھک جاتے ہیں اور کام ہمیں بہت زیادہ محسوس ہونے لگتا ہے۔ ایسا کیوں ہوتا ہے۔

ایسا اس لئے ہوتا ہے کہ جب ہم اپنا پسندیدہ کام کر رہے ہوتے ہیں تو اس کام کے لئے ہمارا نظریہ مثبت سوچ (positive approach) ہوتا ہے یعنی جس کام میں ہماری دلچسپی (interest) ہوتی ہے تو اس کام کو کرنے میں وقت کب گزر جاتا ہے ہمیں احساس ہی نہیں ہو گا

لیکن اگر کام ہماری دلچسپی کا نہ ہو تو اسکے لئے ہماری سوچ منفی ہوتی ہے یعنی اس کام میں ہماری دلچسپی نہیں ہوتی تو کم وقت بھی بہت تھکا دینے والا ہوتا ہے اور کام بہت مشکل لگتا ہے۔ جب آپ اپنا پسندیدہ کام کررہے ہوتے ہیں اُس وقت آپ اپنے کام میں بہت مشغول ہوتے ہیں اور آپکو وہ کام نہیں بلکہ وہ ایک کھیل(game) کی طرح لگتا ہے اسی طرح آپکو مشکل کام بھی اپنا پسندیدہ بنانے کے لئے اس میں اپنی دلچسپی پیدا کرنی ہوگی۔ جب دلچسپی پیدا ہو جائے گی تو آپ وہ کام جلد پورا کر لینگے، کام آسان لگے گا اپنا پسندیدہ کام جتنی بھی دیر تک کرنا چاہیں لگاتار، کر سکتے ہیں۔ اس سے آپکے اندار خوداعتمادی کا احساس پنپے گا اور کام کی زیادتی سے بھی آپ تھکان محسوس نہیں کرینگے۔ پسند کے کام کرنے سے زندگی میں کامیابی کی سیڑیوں پر چڑھتے جائے ہیں۔

لبولباب یہ ہے کہ کامیاب ہونے کا پہلا طریقہ ہے ایسے کام کیجئے جو آپ کی پسند کے ہوں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ اگر آپکو کامیابی حاصل کرنی ہے تو جو بھی کام آپ کرتے ہیں اس کو پسندیدہ بنالیجئے۔ اس طرح دونوں طریقوں سے کامیابی مل جائے گی۔ سوچیں اگر موجودہ وقت میں آپ کوئی کام کررہے ہیں اور وہ آپکی پسند کا ہو تو اچھی بات ہے اور کامیابی آپکے قدم ضرور چومیں گی۔ لیکن اگر موجودہ وقت کا کام آپکی پسند کا نہیں ہے اور آپ مجبوری کررہے ہیں تو اپنی زندگی کو بوجھل نہ بنائیے بس آپ صرف اس کام کو پسندیدہ بنانے کا طریقہ ایجاد کرلیجئے۔

تو ایسے کاموں کو اپنا کیریر بنالیجئے جس میں آپکو دلچسپی ہو جو آپکا پسندیدہ ہو یا پھر کسی طریقے سے دلچسپی پیدا کرلیجئے جسے آپ پسند نہیں کرتے ہیں۔ ایسا کرنے سے زندگی میں کامیابی ضرور ملے گی۔

کسی بھی کام کو پسندیدہ بنانے کا سب سے اچھا طریقہ یہ ہے کہ کام کو حصوں میں تقسیم کریں ہر حصہ کو پورا کرکے خوشی منائیں۔ سوچیں کہ اگر فلا کام کرلونگا تو اپنے آپ کو اچھے ہوٹل میں ڈنر کھلاؤنگا اس سے آپکی دلچسپی میں اضافہ ہوگا

کامیابی کو ابھی سے محسوس(feel) کریں مثلاً ایک طالب علم سوچے کہ اگر امتحان میں اول آیا تو کیسا محسوس ہوگا، لوگ اسکو جب مبارک باد دینگے تو کتنی خوشی ہوگی۔ یہ سوچ کر دل خوشیوں سے

جھومنے لگے گا اور پڑھائی میں دل لگنا شروع ہو جائے گا۔ ہم سب اپنے حساب سے طریقہ سوچ سکتے ہیں ایسا کرنے سے آپ کامیابی کی شارع پر تیزی سے گامزن ہونگے۔

٦) اپنی خواہشات کو ہی بڑا گولز بنائیں

بعض اوقات سوال ایک کا ہوتا ہے، مگر وہ کئی لوگوں کے دل میں چھپا ہوتا ہے پھر جواب بھی ایک کو نہیں ملتا بلکہ کئی لوگوں کو مل جاتا ہے۔ کام کرنے سے پہلے خود سے سوال کریں: کیا یہ کام میرے مقصد کی ایک سمت ہے؟ منفی جواب میں وہ کام ہر گز نہ کریں۔ دوسرا سوال کریں: کیا میں اس وقت موجودہ کام سے بہتر کوئی اور کام کر سکتا ہوں جو میری منزل کی طرف گامزن ہو؟ جب اہم کام وقت پر نہیں کئے جاتے تو وہ ایک آگ کی طرح لوٹتے ہیں اور نتیجہ لاعلاج ہو سکتا ہے

دریا کے بہاؤ کے ساتھ بہنا ہمیں بہت آسان لگتا ہے مزا تو جب ہے کہ دریا کے بہاؤ کے خلاف چلا جائے۔ سچے لوگ راستہ خود بنا لیتے ہیں لیکن جھوٹے لوگ راستہ مل بھی جائے تو نہیں چلتے کیونکہ وہ چلنا ہی نہیں چاہتے۔ کامیاب لوگ ایک مقصد سامنے رکھ کر جدوجہد کرتے ہیں۔ آپکے ذہن میں دوڑنے والے خیالات ہی آپکا حدف ہو سکتے ہیں۔ ناکام لوگ غیر ضروری چیزوں کے متعلق ہی سوچتے رہتے ہیں جو انکے لئے ضروری نہیں ہے وہ مسائل اور فکر میں مبتلا رہتے ہیں۔ کیا کوئی زندگی بغیر اہداف کے بسر کی جا سکتی ہے؟

ہمیشہ بڑے اہداف بنائیں تاکہ آپکا خواب بھی بڑا ہو اور اگر آپ اسے حاصل نہیں کر پاتے ہیں تو کم از کم آپ کو کچھ نہ کچھ چھوٹا اہداف حاصل ہو ہی جائے گا. اگر آپ آئی اے اس (IAS) کی تیاری کرتے ہیں تو کم سے کم پی سی ایس (PCS) تو ضرور فتح کر لینگے۔ اپنی آنکھیں ستاروں پر رکھیں اور پاؤں زمین پر، کیونکہ زمین ہی عمل کا میدان ہے بچپن میں رنگ بھرنے کے لئے ڈرائنگ کی ایک کتاب ہوا کرتی تھی۔ اگر رنگ لائن سے باہر نکل جاتا تو نمبر کٹتے بھی تھے اور ڈانٹ بھی پڑا کرتی تھی ٹھیک ایسے ہی ہم نے اپنی زندگی کو بنا لیا ہے ہم نے اپنی سوچوں کو اسی حدود کے اندر رکھا ہوا ہے اور ہم اِس لائن کے باہر

نکلنے سے ڈرتے ہیں ہم خطرہ (risk) مول نہیں لیتے اور اسی دائرے میں پوری زندگی کاٹ لیتے ہیں اسکا ایک حل ہے۔ فرض کریں آپکو ندی پار کرنی ہے آپکا دماغ اسکا حل فورن بتائے گا: کشتی۔ اور اگر سمندر پار کرنا ہو تو فورن آپکا دماغ کہے گا پانی کا جہاز۔ یعنی جیسی آپکی سوچ ویسا ہے ہمارا دماغ ہمیں حل دیگا۔

بڑی سوچ کا دوسرا فائدہ یہ ہے کہ آپ کہیں نہ کہیں اچھی جگہ پہنچ ہی جاتے ہیں۔ فرض کریں آپ نے دنیا کا سب سے اچھا ڈاکٹر بننے کا سوچا۔ اگر آپ دنیا کے سب سے اچھے ڈاکٹر نہیں بن پائے تو ایشاء کے سب سے بڑے ڈاکٹر تو بن ہی جائینگے اگر ایشاء کے بھی نہیں بن پائے تو ہندوستان کے، اگر ہندوستان کے نہیں تو اپنے سوبہ کے اور سوبہ کے نہیں تو کم سے کم اپنے شہر کے تو سب سے بڑے ڈاکٹر بن جائینگے اسکے بر عکس اگر سوچا کہ چھوٹا موٹا ڈاکٹر بننا ہے تو آپ سوبہ کے تو کیا اپنے شہر کے بھی یا گلی محلے کے بھی بڑے ڈاکٹر نہیں بن سکتے ہمیشہ ایک چھوٹے موٹے ہی رہینگے

(۳) تیسرا فائدہ یہ ہے کہ اگر آپ بڑے انسان بن گئے تو لاکھوں لوگوں کے گھر میں آپ کی وجہ سے روٹی پہنچے گی، اگر آپ بڑے ڈاکٹر بنے تو لاکھوں لوگوں کی زندگی بچائینگے، اگر کسی فیکٹری کے مالک بنیں تو لاکھوں لوگوں کو آپکی وجہ سے روزگار ملے گا۔ تو آج ہی سے اپنی بڑی سوچ بنانی ہو گی

ماہرین کا خیال ہے کہ شروع میں گولز آسان ہوں تاکہ کامیابی کے بعد آپکے یقین اور جوش میں اضافہ ہو لیکن یہ آسان گولز اس عظیم گولز کا حصہ ہو جو آپ کرنے جا رہے ہیں اگر ایسا نہیں کرینگے تو کامیابی کے بعد آپ سست اور جمود (still) ہو جائینگے

گولز کو اپنے ہاتھوں سے ضرور لکھیں کچھ اس طرح: 'میں (نام۔۔۔) ۳۱ دسمبر ۲۰۱۹ تک ۵۰ لاکھ روپہ چاہتا ہوں' یا لکھیں: 'میں اپنا وزن ۶ مہینے میں ۱۰ کلو کم کرونگا اس کے لئے مجھے روز صبح ۳ کلو میٹر چلنا ہے' جب انسان کوئی گول لکھ لیتا ہے تو ۷۵ فیصد حاصل کر لیتا ہے ہر گول کی تاریخ ضرور مقرر کریں۔ اگر ایسا کرینگے تو کام کو مقرر وقت میں ضرور پورا کر لینگے۔

۷)سابقہ ناکامیاں

جب ہم کامیاب لوگوں کو دیکھتے ہیں تو ہمارے دماغ میں ایک بات ضرور آتی ہے کہ کامیاب لوگ کبھی غلطی نہیں کرتے ہیں اور ہم سے اگر غلطی ہو جائے تو ہم ناکام ہو جائینگے۔ گانٹھ باند لیجئے جو انسان جتنا زیادہ کامیاب ہوتا ہے اتنی ہی زیادہ غلطیاں کرتا ہے مثلاً اگر آپ سے کام کے دوران کوئی غلطی سرزد ہو جاتی ہے تو سب سے پہلے اسکی وجہ کھوجیں، اپنی ڈائری میں لکھیں تاکہ دہرایا نہ جائے۔ **غلطیاں ہونا غلط نہیں ہے لیکن غلطیوں کو دہرانہ بالکل غلط ہے**۔ اگر غلطی آپ سے ہوئی ہے تو فورن اسکی زمہ داری قبول کیجئے اور اسے سدھارنے میں بھی دیری نہ کریں۔

گولز لکھتے وقت اپنی سابقہ ناکامیوں کو بھول جائیں اگر پہلی بار ناکام ہوے ہیں تو اس بار اپنے بہتر علم، مہارت اور منصوبہ بندی سے کامیاب ہو جائینگے کتنے لوگ ایسے ہیں کہ پہلی بار پراپرٹی کے بزنس میں کوئی خاص کامیابی حاصل نہیں کر سکے مگر چند سال بعد انہوں نے سابقہ ناکامیوں کو بھلا کر ایک بار پھر یہی بزنس کیا تو شاندار کامیابی نصیب ہوئی۔

۱۹۹۸ میں ٹاٹا نے ٹاٹا انڈیکا نام کی کار نکالی جو ناکام رہی اس نے پورے پلانٹ فورڈ کمپنی کو بیچ دیا ۔ فورڈ کمپنی کے مینیجر نے توہین آمیز الفاظ کہے:

'جب آپ کار کی تجارت کو سمجھتے ہی نہیں ہیں تو اسے کرنے کی کوشش کیوں کرتے ہیں'

کچھ سال بعد ۲۰۰۸ میں اسی کمپنی کی گاڑی 'Jaguar-LandRover' ناکام ثابت ہوئی اور ٹاٹا نے اس پورے پروجیکٹ کو خرید لیا اس پر فورڈ کمپنی کے مینیجر نے پھر کہا:

'آپ ہماری کمپنی خرید کر ہم پر احسان کر رہے ہیں'

دنیا کے سب سے زیادہ بکنے والے ناول 'ہیری پوٹر Harry Potter' کی مصنف ایک ہوٹل میں معمولی خدمتگار تھیں انکے ناول کو کوئی بھی پبلیشر شائع کرنے کے لئے تیار نہ تھا یہ ناول صرف اس لئے شائع ہو سکا کیونکہ ایک پبلیشر کی ۸ سالہ بیٹی نے اپنے باپ سے اسے شائع کرنے کی درخواست کی

تھی اور پبلیشر اپنی بیٹی کی درخواست کا انکار نہ کر سکا۔ واقع یہ ہوا تھا کہ پبلیشر نے 'ہیری پوٹر' کو کوئی اہمیت نہ دیتے ہوے اپنی بیٹی کو دیدیا اور اُس سے اِس ناول کے پہلے باب کی نظرثانی(review) کرنے کے لئے کہا۔ بیٹی کو پہلا باب بہت پسند آیا اور جلد ہی دوسرے باب کا مطالبہ کر دیا گیا اس طرح سارے بابوں کا بیٹی نے بڑے شوق سے پڑھ ڈالا اور نتیجہ ناول شائع ہو گیا۔

یادرکھیں! منزل وہی شیر پاتا ہے جو گھر سے نکلتا ہے گھر میں بیٹھے رہنے والے تو گمراہ ہیں

۸) مقصد کیسے بنائیں

کامیابی خود بخود نہیں آتی۔ ہو سکتا ہے کہ کسی کم صلاحیت انسان کو تھوڑی محنت سے کامیابی مل جائے اور کسی باصلاحیت اور ذہین انسان کو بہت زیادہ محنت سے بھی کامیابی حاصل نہ ہو لیکن جو فرد بھی کامیابی کے اصولوں پر عمل کرے گا وہ نہ صرف لازماً کامیاب ہو گا بلکہ وہ کامیابی کا سالوں میں طے ہونے والا سفر مہینوں میں طے کر لے گا

(۱) آپ وہی گولز مقرر کریں جو آپکی پسند کا ہو اور آپکو جوش دیتا ہے اور دیکھیں کہ یہ کیوں قیمتی اور ضروری ہے اور اگر دوسروں کو اپنے گولز / مقصد کا حصہ بناؤ تو انہیں اپنی بات سے کیسے قائل کروں کہ یہ ایک قابل قدر(worthwhile goal) مقصد ہے؟

(۲) اپنی فطری صلاحیتیں تلاش کریں۔ فطری صلاحیتیں کامیابی کی بہت بڑی چابیاں ہیں۔ اپنے مشغلے سے کوئی نہیں تھکتا ریسرچ کہتی ہے کہ ہر انسان میں ۵ سے ۷ فطری صلاحیتیں ہوتی ہیں فطری صلاحیتیں جاننے کے لئے مشغلہ(hobbies) دیکھیں، بچپن میں کیا کرنا اچھا لگتا تھا، ا سکول میں کس مضمون میں اچھے تھے اور کونسا کلاس اچھا لگتا تھا، نوکری یا پھر اپنا کام زیادہ اچھا لگتا ہے، تلاش کریں اپنی خوبیاں جن پر آپ فخر کر سکتے ہیں، وہ کون سی چیز ہے جسے آپ لوگوں کے مقابلہ بہتر طریقہ سے کر سکتے ہیں، ان تمام سوالات کا جائزہ لیں۔ یہ بھی سوچیں کہ مرنے سے پہلے آپ کیا کر دکھانا(accomplish) چاہتے ہیں یہ جاننے کے لئے بیس ایسے کاموں

کی لسٹ بنائیں جو آپ کرنا چاہتے ہیں پھر ان میں سے اپنے گول بنائیں۔ گھر کا ہر فرد گولز سیٹ کرے ماں روحانی، صیحت اور بچوں کی تربیت و تعلیم کا، والد ہر ہفتہ ایک بار تفریح کا گولز ضرور شامل کریں

(۳) burning desire: جب طارق بن زیاد اسپین (Spain) کو فتح کرنے کے لئے اسپین کے ساحل پر اُترے تو انہوں نے تمام جہازوں کو جلانے کا حکم دیا۔ اور پیچھے لوٹنے کے سارے راستہ بند کر لئے۔ اگر وہ ایسا نہیں کرتے تو گویا کہ وہ اپنے لاشعوری ذہن کو یہ پیغام بھیج رہے تھے کہ کسی بھی موقع پر میدان چھوڑ کر بھاگنا ٹھیک رہیگا۔ اگر آپ سوچ رہے ہیں کہ اوسط درجے والا شخص ایسا نہیں کرے گا، تو آپ درست ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ وہ اوسط درجے والا ہے ۔عمل کا منصوبہ بنائیں اور اسکے لئے تڑپیں، خواہش کریں۔

(۴) آپکے گول کئ طرح کے ہو سکتے ہیں (۱) دینی گول: قرآن ترجمے سے پڑھا، درس، حدیث سننا، حج یا عمرہ کو جانا (۲) صحت سے متعلق (۳) پیشہ وارانہ گولز: کاروبار، نوکری، ۵۰ سال کی عمر میں اپنا ہوٹل کھولنا (۴) مالی گولز: پراپرٹی خریدنا، آمدنی بڑھانا (۵) تفریحی گولز (۶) تعلیمی گولز (۷) سوشل گولز: کلب کا ممبر بننا، ہر ماہ ایک نیا دوست بنانا (۸) گولز کی مدت طے کرنا ضروری ہے۔

۱۹۳۸ میں ہنگری (hungary) کا ایک 'ٹیکسس' نامی نوجوان جاپان میں ہونے والے ۱۹۴۰ کے اولمپک کی پسٹل شوٹنگ کی تیاری میں مشغول تھا اور گولڈ میڈل جیتنا چاہتا تھا۔ ٹریننگ کے دوران اپنا داہنہ ہاتھ گنواں بیٹھا کافی دن اسپتال میں رہنا پڑا اور اس عرصہ میں اسکا اولمپ فتح کرنے کا خواب ٹوٹ گیا۔ زیادہ تر لوگ ایسا ہونے پر ہار کر بیٹھ جاتے ہیں اور قسمت کو مجرم قرار دیتے ہوے ساری امیدیں چھوڑ دیتے ہیں لیکن ٹکسس نے ایسا نہیں کیا ۱۰ سال ٹکسس محنت کرتا رہا۔ ۱۹۴۹ میں پھر سے اولمپ ہوے وہ بھی وہاں پہنچا لوگوں کو لگا کہ وہ مقابلہ دیکھنے آیا ہے لیکن انہوں نے سنا کہ وہ دیکھنے نہیں بلکہ مقابلہ میں حصہ لینے آیا ہے تو ہر آدمی کو تعجب

ہوا۔ مقابلہ شروع ہوا ٹیکسس اپنے گروپ میں فتح یاب ہوتا گیا آگے بڑھتا گیا اور اولمپ کا سونے کا تمغہ ۳۸ سال کی عمر میں جیت کر دنیا کا ریکارڈ قائم کیا۔ اس کا کہنا تھا کہ ذہنی طور پر مضبوط انسان ہر مشکل کا سامنا کر سکتا ہے اس نے دکھا دیا کہ ایک ہارا ہوا انسان اگر کوئی کام کرنے کا تحیہ کرلے تو دنیا کی کوئی طاقت اسے نہیں روک سکتی

گولز طے کرنے کا سب سے بڑا فائدہ ہوگا کہ آپ کو اپنی منزل دکھائی دینے لگے گی اور ذہن مسائل اور خطرات کے بجائے اسکے حل پر مرکوز ہو جائے گا اب آپ اپنے گولز کے لئے معلومات، جدجہد، علم حاصل کرینگے اور اپنی ساری توانائی گول کو حاصل کرنے میں صرف کرینگے، اس سے اعتماد میں اضافہ ہوگا اور آپ کے اندر جوش آجائیگا

۹) منصوبہ بندی اور گول پانے کا طریقہ

بلی جب چوہے کے شکار کا ارادہ کرتی ہے تو اپنے آپکو اس طرح ساکن کرلیتی ہے کہ اس کا ایک بال بھی حرکت نہیں کرتا۔ کاموں اور معاملات کی فہرست کم ہو۔ اپنی انا اور غیرت کے خاطر زیادہ بوجھ اٹھانے کی ضرورت نہیں ہے اللہ نے سورۃ بقرۃ کی آخری آیت میں بوجھ نہ ڈالے جانے کی دعا بھی بتائی ہے

- بڑے کاموں کو چھوٹے چھوٹے کاموں (small goals) میں تقسیم کریں۔ اس سے فائدہ یہ ہوگا کہ گول چھوٹا لگنے لگے گا۔
- اب پوری توجہ کے ساتھ چھوٹے کام پہلے کریں۔ چھوٹا گول حاصل کرنا آپکو آسان لگے گا اور آپ اسے آرام سے کرلینگے
- ایک چھوٹا گول حاصل کرنے کے بعد خوشی منائیں اور فورن دوسرے گول کی طرف قدم بڑھادیں۔
- اب دوسرا پورا کریں، پھر تیسرے کی شروعات کریں

- جیسے جیسے چھوٹے چھوٹے ہدف پورے کرتے جائینگے آپ کے اندر خود اعتمادی کا اضافہ ہوتا جائے گا ، آپکے اندر مثبت توانائی (positive energy) بڑھتی جائے گی اور آپ آگے کے چھوٹے گولز کو آسانی اور تھوڑے وقت میں حاصل کر لیں گے
- چھوٹے گولز کو پا کر اب آپ اپنے اندر بڑے گول کو حاصل کرنے کے لئے بیحد خوشی محسوس کرینگے، ڈر ختم ہو چکا ہو گا، اعتماد آ چکا ہو گا، شرم جا چکی ہو گے، یہی بڑے گول کو حاصل کرنے کی کنجی ہے۔ زندگی میں بڑی کامیابی ضرور ملے گی اگر آپنے پکا ارادا (determination)، جرت (courage) اور اپنی ذات پر اعتماد کر لیا۔ آسان کام پہلے کریں۔ ریس کو فتح کرنا ایک کام تھا لیکن جب آپنے فینش لائن پار لی تو اب کرنے کے لئے کچھ نہیں بچا۔ کوئی بھی کام شروع کریں تو اسے اسکی انتہا تک پہنچا کر ہی دم لیں :

'جب کبھی بھی آپ بادشاہ پر حملہ کریں تو اسکو قتل کر دیں'

(Ralph Emerson)

- وقت کی تنظیم : بعض لوگ وقت کی کمی کے سبب تناؤ محسوس کرتے ہیں۔ ہر کسی کے پاس ۲۴ گھنٹے ہی ہوتے ہیں، اس کی اہمیت، اس کے استعمال پر منحصر ہوتی ہے۔ جو لوگ وقت کی پرواہ نہیں کر تے وہ بالآخر پچھتاتے ہیں اور زبردست ذہنی الجھن کا شکار ہو جاتے ہیں، اس لئے وقت کا صحیح استعمال کیجئے۔ یاد رہے ہر لمحہ کا جواب اللہ کو دینا ہے۔ اللہ تعالیٰ جس سے جو کام لینا چاہتا ہے۔ اس کے مطابق اسے عمر اور وسائل بھی عطا کرتا ہے۔ چنانچہ حضورؐ نے ارشاد فرمایا:

> 'قیامت کے دن کوئی بھی شخص اپنی جگہ سے ہل نہ سکے گا جب تک کہ پانچ سوالوں کا جواب نہ دے دے۔ عمر کہاں گذاری؟ جوانی کس کام میں کھپائی؟ مال کہاں سے کمایا؟ اور کہاں خرچ کیا؟ اور علم پر کہاں تک عمل کیا؟ (ترمذی)'

۱۰) پائی پائی کی اہمیت: "Kmart" کی مثال

دنیا کی مشہور کمپنی "Kmart" کا بانی کریسج (Kresge) نے بچپن سے ہی والدین سے کفایت شعاری کا سبق سیکھ لیا۔ یہی خوبی اسکے کاروباری کی کامیابی میں نمایاں نظر آتی ہے۔ اپنی کمپنی شروع کرنے سے پہلے اس نے مختلف جگہ نوکری کی۔ کریسج نے ایک شہد کمپنی میں بھی شہد کی مکھیوں کے نگران کے طور پر نوکری کی، لیکن جلد ہی اسے خیر باد کہہ دیا، کیونکہ یہ اس کے مستقبل کے حوالے سے مفید اور کارآمد نہ تھی۔ کریسج کے مطابق شہد کی مکھیوں سے میں نے یہ سبق سیکھا کہ عظمت تو صرف سخت محنت میں ہی ہے۔

کریسج نے 1889ء میں ایک ہارڈویئر اسٹور پر بھی نوکری کی۔ ہارڈویئر اسٹور پر کام کرتے ہوئے کریسج نے مختلف چیزوں سے واقفیت حاصل کی۔ دکان کی صفائی ستھرائی، اشیا کی ترتیب و تزئین، عمدہ کسٹمر سروس، گاہکوں کا خیال اور ان کا مسکرا کر استقبال کرنا وغیرہ ایسی چیزیں تھیں جن کی وجہ سے گاہک آپ کے پاس آتا ہے۔ یہاں پر کام کرتے ہوئے اس نے یہ بھی مشاہدہ کیا کہ جب گاہکوں کو ادھار پر چیز مل رہی ہو تو وہ بغیر ضرورت زیادہ چیزیں خریدتے ہیں۔ اس سے ان کی مالی حیثیت کمزور ہو جاتی ہے اور دکان دار کو بروقت پیسے ادا نہیں کر پاتے، جس سے کاروبار بیٹھ جاتا ہے۔ جب کئی سالوں بعد اس نے اپنا بزنس شروع کیا تو اس نے ہمیشہ نقد ہی چیز فروخت کرنے کی ٹھان لی۔ ابتدا میں اسے مشکلات کا سامنا کرنا پڑا۔ کوئی گاہک اس کی دکان کا رخ نہ کرتا، لیکن یہ اپنے فیصلے پر ڈٹا رہا، **کیونکہ ادھار چھوٹے بزنس کے سمِ قاتل ہے۔**

کریسج فرینک وول ورتھ کے اسٹور سے متاثر ہوا، جہاں 5 اور 10 سینٹ کی اشیا ملتی تھیں۔ اس نے بھی جان "McCrony" کے ساتھ پارٹنرشپ قائم کی اور 5 اور 10 سینٹ کی اشیا والے اسٹور دو شہروں Memphis اور ڈیٹروئٹ میں کھولے۔ دو سال میں یہ تنِ تنہا ان اسٹوروں کا مالک بن گیا۔ یہ بزنس بہت کامیاب رہا، کیونکہ کم قیمت کی اشیا گاہک باآسانی خرید سکتا تھا۔ کریسج اپنے اسٹورز کی

نگرانی خود کرتا۔ اس نے اپنے اسٹور میں ہر وہ خوبی اور خصوصیت پیدا کی، جو اس نے دورانِ ملازمت سیکھی اور نوٹ کی تھی۔

1912ء میں اس کا بزنس پھیلتے پھیلتے امریکا بھر میں 85 اسٹوروں تک جا پہنچا اور ان کی سالانہ سیل ایک کروڑ ڈالرز تک ہونے لگی۔ کریسج پہلے کم قیمت والی اشیا فروخت کرتا تھا۔ بزنس کے بڑھنے سے یہ پھر زیادہ قیمت والی اشیا بھی فروخت کرنے لگا۔ اس کے ساتھ اشیا کی ورائٹی میں تبدیلی لانا شروع کی اور کامیابی کا سفر بھی جاری رہا۔ آج اس کمپنی کے ملازمین کی تعداد اڑھائی لاکھ ہے۔

باب: ۳

فن کا علم: کامیابی کی بنیاد

۱) کامیابی کی بنیاد: تعلیم

امام غزالی فرماتے ہیں:

'علم عمل کے بغیر پاگل پن، اور عمل، علم کے بغیر جہالت ہے!'

جیسے ہی زندگی میں علم آتا ہے، انسان اپنے آپ کو دیکھنے کے قابل ہو جاتا ہے۔ علم سوال کرنا سکھاتا ہے سوالوں کا اٹھنا جوابوں کی پکار ہے۔ جو آج کے زمانہ میں رہتے ہوئے پرانی ٹیکنالوجی کے ساتھ

رہتے ہیں وہ زندہ نہیں ہیں۔ اپنی زندگی کا غبارہ اڑانے کے لئے اس میں گیس بھریں ہر رنگ کا غبارہ ہیلیم سے اڑ سکتا ہے ہر ماحول میں اڑ سکتا ہے چاہے بارش ہو یا تیز ہوا ہو آپ چاہے کسی بھی حال میں ہوں آپ کامیاب ہونگے اڑینگے ہیلیم غبارے کی طرح۔ غور کریں اسکولوں اور کالجوں میں ہمارے بچوں کو وہ مضامین پڑھائے جاتے ہیں جو ۹۰ فیصد عملی زندگی سے تعلق نہیں رکھتے۔ بچوں کو ایک ایسی دنیا کے لئے تیار کیا جاتا ہے جو کب کی ختم ہو چکی ہے۔ پرانی نصیحتیں بے معنی ہو کر رہ گئیں ہیں۔ دنیا بدل رہی ہے۔ ضرورتیں بدل رہی ہیں صنعتی اور آئی ٹی (IT) کے میدان میں انقلاب برپا ہے۔ اس لئے نئ ضرورت کے مطابق تعلیم اور پھر کامیابی حاصل کرنی ہوگی۔ کام کے دوران سیکھنے کے مواقع جلد ہوتے ہیں برعکس اس کے کہ بیٹھے سنتے رہو اور مدرس بکواس کرتا رہے جیسا اسکولوں میں ہو رہا ہے پڑھائ اسکول کی روایتی تعلیم سے ہٹ کر ہونی چاہیئے۔

اعلٰی تعلیم حاصل کرنا بھی کامیابی کی ایک کڑی ہے حالانکہ یہ کامیابی کی ضمانت نہیں مگر ان کی مدد سے کامیابی کا سالوں کا سفر مہینوں میں طے کیا جاسکتا ہے کوئی قوم سائنس دانوں اور ماہرین کے بغیر ترقی نہیں کر سکتی مگر صرف اعلٰی تعلیم سے کامیابی نہیں ہوتی۔ تاریخ گواہ ہے کہ پی ایچ ڈی والوں نے وہ ایجادات نہیں کیں جو معمولی تعلیم یافتہ حضراتوں نے کیں ہیں۔ ہنڈا، ٹویوٹا گاڑیوں کا مالک، ہنری فورڈ کمپنی کا مالک نے تو یونیورسٹی کی شکل بھی نہ دیکھی تھی رائٹ برودرس (wright brothers) ہوائ جہاز کا ایجاد کرنے والو نے تو ہائ اسکول بھی نہیں کیا تھا۔ اکثر کامیاب لوگ اوسط درجے کی تعلیم اور ذہانت کے مالک ہوتے ہیں)

ہم اپنے حالات نہیں بدل سکتے مگر اپنے خیالات بدلنا مشکل نہیں ہے۔ کیا بغیر سیکھے خیالات بدلنے کا فائدہ ہے؟ بیشک کوئی بھی کام بغیر سیکھے نہیں کیا جاسکتا۔ زندگی میں اجالا تبھی آتا ہے جب ہم زندگی گزارنا سیکھتے ہیں۔ اٹھیں اور ابھی سے اپنے فن کا علم سیکھیں چاہے کتابوں سے یا پھر کسی استاد سے۔

امیر لوگ نئے نئے مواقع تلاش کرتے رہتے ہیں اور نئے مواقع لوگوں میں چھپے ہوتے ہیں۔ تمہاری تقدیر وہ نہیں ہے جو تمہارے ہاتھ پر لکھی ہے یہ آدھی تقدیر ہے۔ آدھی تقدیر اس کے ہاتھ پہ

لکھی ہوتی ہے جس سے تم ہاتھ ملاتے ہو)۔ اچھا آدمی آپکا ہاتھ پکڑ کر کہیں سے کہیں لے جاتا ہے آپ کہنے پر مجبور ہو جاتے ہیں: اگر یہ آدمی میری زندگی میں نہ آیا ہوتا تو آج میں یہاں نہیں ہوتا۔ یاد رکھیں ناکامی بھی کسی غلط فرد کے انتخاب کی وجہ سے ہوتی ہے جس کو تلاش کرنے میں آپنے غلطی کی۔ اس لئے اپنے آس پاس کے لئے اچھے فرد کا انتخاب کیجئے۔ دوسروں کی سوچ کا اثر کتاب سے زیادہ ہوتا ہے منفی سوچ والوں سے ملو گے تو ناکامی یقینی ہے۔

جو آپکا مسئلہ حل نہ کرے بلکہ آپ کو ہلکا پھلکا کر دے، مسئلہ کے لئے تیاری کرا دے، امید کے کرن دکھا دے اور جس کا مقاصد زندگی بہت واضح ہو، وہی مثبت سوچ والا ہے اسی سے ملیں۔

ایک آدمی اپنی فیملی کے ساتھ جنگل میں ایک بھینس کے ساتھ رہا کرتا تھا اور اسی سے گزارہ کرکے خوش تھا۔ ایک دن رات کو ایک استاد اپنے شاگرد کے ساتھ اسکے یہاں آکر ٹھہرے۔ رات میں استاد نے شاگرد سے کہا کہ اسکی بھینس کو مار کر بھاگ جاتے ہیں۔ شاگرد نے بے دلی سے استاد کا کہا مانا اور وہ دونوں آدھی رات میں بھینس کو مار کر بھاگ گئے۔ پورے ایک سال شاگرد کے دل میں یہ سوال چبھتا رہا ہے استاد نے کیوں اس آدمی سے اسکی روزی کا ایک ہی ذریعہ چھین لیا۔ ایک سال بعد آخر شاگرد نے اپنے دل کا سوال پوچھ ہی لیا۔ جواب دینے کے بجائے استاد پھر دوبارہ اپنے شاگرد کو اسی آدمی کی تلاش میں وہاں لے گئے جہاں اب ایک شاندار محل کھڑا تھا اور گھر کے آگے نوکر چاکر اور گاڑی تھی۔ مالک سے ملے تو اسکی ترقی کا راز پوچھا: اس نے بتایا: دو سال پہلے ہمارے پاس ایک بھینس تھی جس سے ہم گھر کا گزارہ کرتے تھے اچانک وہ بھینس مر گئی۔ روزی روٹی کا ذریعہ ختم ہو گیا ہمارے پاس کچھ زمین بنجر پڑی تھی کوئی دوسرا ذریعہ نہ تھا ہم نے وہاں کھیتی باڑی شروع کر دی اور ہمیں اس سے بہت فائدہ ہوا اور اب بنگلہ بھی بنوا لیا۔ شاگرد کو اپنا جواب مل چکا تھا۔ پریشانی کا رونا دھونا کرنے کے بجائے دوستوں اس سے نمٹنے کا راستہ ڈھونڈے اور صبر کے ساتھ منزل کی طرف قدم رکھیں۔

۲) کتابیں جو حوصلہ دیں

کیا یہ بات آپ جانتے ہیں کہ کامیاب لوگوں کے کامیابی کی بنیاد کون تیار کرتا ہے؟ ظاہر سی بات ہے کہ کتابیں۔ دنیا کے ۹۵ فیصد کامیاب لوگوں کی بنیاد کتابوں نے ہی تیار کی ہے۔ کتابیں اُس اوزار کا نام ہیں جو آپکو پوری طرح بدل سکتیں ہیں اور آپکے اندار کامیابی کے سبھی قابلیت بھر سکتیں ہیں۔ دوست ضرور بنائیں لیکن کبھی دوستی کی آڑ میں دھوکا بھی مل جاتا ہے۔ کتابیں ایسی دوست ہیں جو آپکو کبھی دھوکا نہیں دیتیں اور جب بھی آپ پریشان ہوتے ہیں ہمیشہ بغیر کسی فائدہ کے صحی راستہ دکھاتیں ہیں۔ زندگہ رہنے کے لئے ہم اپنے جسم کو دو وقت خوراک کھلاتے ہیں۔ لیکن آپ اپنے دماغ کے لئے کیا کرتے ہیں؟ دماغ کو مضبوط اور صحت مند رکھنے کے لئے اچھے خیالات کی ضرورت ہوتی ہے اور یہ سبھی خیالات اچھی کتابوں سے ملتے ہیں۔ انٹرنیٹ سے آپ کافی کتابیں خرید سکتے ہیں جو آپکو اعتماد اور جوش سے بھر دینگی اور کچھ کرنے کے لئے بے چین ہو جائینگے۔

اگر آپ موجودہ حالات میں تبدیلی چاہتے ہیں یا موجودہ حالات کو اور بہتر بنانا چاہتے ہیں تو آپکو اچھی کتابیں پڑھنا ضروری ہیں۔

۳) سخاوت ضروری (generosity)

دنیا کو پتہ ہے کہ ایک درجن میں بارہ کیلے ہوتے ہیں لیکن جب آپ کیلا بیچیں تو ایک درن میں ۱۳ کیلیں دیں اگر آپ ایسا نہیں کر سکتے تو ترقی نہیں کر سکتے۔ ایک شخص ہے جس کے پاس کچھ بھی نہیں ہے ہر چیز بیچ کر علی گڑھ یونیورسٹی بنا دیتا ہے ہم سوچتے ہیں کہ جب امیر بنے گیں تو بانٹیں گے۔ یاد رکھیں جب ہم امیر ہو جاتے ہیں تو حوصلہ ختم ہو چکا ہوتا ہے۔ آپکا مزاج بن چکا ہوتا ہے بچپن میں ایک دفع ایڈیسن گھر پر اکیلا تھا وہ مرغیوں کے ڈربے میں جا کر انڈوں پر بیٹھ کر یہ تجربہ کرنے لگا کہ اگر مرغی کے

انڈوں پر بیٹھنے سے چوزے نکل آتے ہیں تو پھر ایڈیسن کے بیٹھنے سے کیا نکلے گا۔) سخاوت کی ایک خوبصورت مثال نیچے دی گئی ہے۔

رچرڈ سیئرز ک(Sears Co.) کی کہانی: اس نوجوان نے ایک مسافر کو ریلوے اسٹیشن پر دیکھا جو بینچ پر بیٹھا تھا۔ اس کے چہرے پر پریشانی کے آثار صاف پڑھے جا سکتے تھے۔ کافی وقت گزر گیا تھا لیکن وہ ایک حالت پر بے حس و حرکت بیٹھا رہا جیسے اس میں جان نہ ہو۔ اس کی یہ حالت اُس نوجوان سے برداشت نہ ہوئی۔ اس نے مسافر کے پاس جا کر پریشانی کی وجہ پوچھی۔ وہ اسے اپنی پریشانی اور تکلیف بتانے سے گریز کر رہا تھا لیکن اس کے بار بار اصرار کرنے پر وہ اپنی بپتی سنانے لگا۔ وہ اپنے شہر سے یہاں گھڑیاں (Watches) فروخت کرنے لایا تھا لیکن وہ بِک نہ پائیں اور اب اس کے پاس اتنا وقت نہیں تھا کہ ان کو بیچ کر جائے۔ اگر اُن کو واپس گھر لے جاتا ہے تو اس کا نقصان ہو گا۔ اس لیے پریشان اور غمگین بیٹھا تھا۔ اس نوجوان نے لمحہ بھر کے لیے تاخیر نہ کی اور اس غمزدہ مسافر سے ہمدردی کے طور پر اسکی تمام گھڑیاں خرید لیں۔ یہ "ہمدردی" اس نوجوان کی زندگی بدلنے کے لیے کافی ہو گئی۔

یہ نوجوان رچرڈ وارن سیئرز (Richard Warren Sears) تھا، جو بعد میں "sears" کمپنی کا بانی بنا۔ یہ امریکا کی چوتھی بڑی ڈیپارٹمنٹ اسٹور کمپنی ہے، جو ریٹیل سیلز کا کام کرتی ہے۔

سیئرز کا والد لوہار تھا۔ رچرڈ کو اپنے باپ کے کام سے لگاؤ نہ تھا۔ اس نے اپنی پڑھائی کی طرف توجہ دی اور اسی کو ترجیح اور اہمیت دیتا تھا۔ غریبی کی وجہ سے گھر میں فاقہ ہونے لگا۔ ۱۷ سالہ رچرڈ پریشان اور فکر مند رہنے لگا۔ اس نے گھر کا چولھا جلتے رکھنے کے لیے ایک ریلوے دفتر میں بطور ٹیلی گراف آپریٹر کے ملازمت شروع کی۔

جب آپ کے ناتواں کندھوں پر ذمہ داری کا بوجھ لاد دیا جاتا ہے تو آپ کے چودہ طبق روشن ہو جاتے ہیں۔ آپ کی سوئی ہوئی صلاحیتیں جاگ اٹھتی ہیں۔ 1986ء میں ایک گھڑیوں کی شپمنٹ جو شکاگو سے آئی تھی، اسے ایک مقامی ریٹیلر نے لینے سے انکار کر دیا، جس کی وجہ سے وہ تاجر مسافر پریشان تھا۔

رچرڈ نے اس کی پریشانی دور کرنے کی ٹھان لی۔ اتنی بڑی شپمنٹ خرید نا دل گردے کا کام تھا، کیونکہ رچرڈ کو اس کا ذرا برابر تجربہ نہ تھا۔ رچرڈ نے اس شپمنٹ کو خرید کر ایک دوسرے ریلوے ملازم کو بیچ دیا۔ اس سے معقول نفع حاصل ہوا۔ یہ کام رچرڈ کو بہت اچھا لگا۔ اس نے ریلوے ملازمت کے ساتھ ساتھ اپنا بزنس شروع کر دیا۔ گھڑیوں کا کاروبار خوب چل نکلا۔ رچرڈ نے دوسرے ریلوے ملازمین کو بھی اپنے اس بزنس میں شامل کر لیا۔ ریلوے کا مزید جال بچھنے سے مسافر بھی بڑھتے گئے۔ اب انہیں سفر کرتے ہوئے وقت کے بارے میں جو مشکل ہوتی تھی، انہوں نے اس کے حل کے لیے گھڑیاں خریدنی شروع کر دیں۔

صرف چھ ماہ میں رچرڈ 5 ہزار ڈالر کمانے میں کامیاب ہوا۔ اِس سے اُس کا اعتماد مزید بڑھا اور اس نے آر ڈبلیو سیئرز واچ کمپنی کی بنیاد رکھی۔ اس نے اپنے بزنس کی ایڈورٹائزنگ شروع کر دی۔ اس نے ایسے گاہکوں کو ہدف بنایا جو اس کی گھڑیاں خرید سکتے تھے۔ انہیں یہ خط لکھتا۔ اس کے ساتھ مختلف دیہاتوں میں جا کر لوگوں کو اس کے فوائد بتاتا اور انہیں گھڑیاں خریدنے کا کہتا۔ رچرڈ ایک اچھا لکھنے والا اور بولنے والا تھا۔ یہ خود اشتہار کے لیے الفاظ کا چناؤ کرتا۔ بھرے مجمع میں تقریریں کرتا اور انہیں ڈاک کے ذریعے گھڑیاں منگوانے کا کہتا۔ 1887ء میں رچرڈ نے شکاگو کا رخ کیا اور یہیں اپنی کمپنی لے آیا۔ یہاں آکر اس نے ایک شخص ملازم رکھا جو گھڑیوں وغیرہ کی ریپیئرنگ کرتا تھا۔ رچرڈ کا کہنا ہے کہ جب آپ اپنی پروڈکٹ بیچتے ہیں تو کسٹمر کو پروڈکٹ میں کسی خرابی یا مشکل کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے، اس کے حل کا انتظام ہونا چاہیے۔ میں نے اس لیے ملازم رکھا کہ میرے گاہک کو جب میری پروڈکٹ میں کوئی مسئلہ پیش آتا ہے تو وہ مجھ سے رابطہ کرتا ہے۔ میں اس کا مسئلہ حل کرنے کی کوشش کرتا ہوں۔ اس طرح وہ کسٹمر میرا مستقل خریدار بن جاتا ہے۔ کسی بھی تجارت میں کامیابی کے لئے پروڈکٹ کے تمام مسئلہ حل کرنے کا انتظام کرنا نہایت ضروری ہے۔

۴) ویژن یا پلاننگ ضروری

آج میں یہاں ہوں تو پانچ سال بعد مجھے کہاں ہونا چاہئے۔ بس کل پلان بنائیں گے، پر سو بنائیں گے ہوتے ہوتے سالوں گزر جاتے ہیں گزارے والی سوچ انسان کی ترقی میں اہم رکاوٹ ہوتی ہے نبیؐ نے فرمایا (ریاض الصلحین ۵۳۱):

'اوپر والا ہاتھ نیچے والے ہاتھ سے بہتر ہے۔ اوپر والا ہاتھ یعنی خرچ کرنے والا ہاتھ اور نیچے والا ہاتھ مانگنے والا ہاتھ ہے'

ہم وہی بننا چاہتے ہیں جو ہمیں پڑھا جاتا ہے جو ہمارے تعلیم کے کورس میں ہے ہم صرف وہی دیکھتے اور سمجھتے ہیں۔ ۹۰ فیصد کاروباری حضرات نے کبھی کاروبار کو پڑھا ہی نہیں۔ کاروبار میں کامیابی کے لئے جو مہارتیں درکار ہیں، وہ تعلیم اداروں میں ۱۵ یا ۲۰ فیصد فراہم کی جاتیں ہیں۔ جو ٹیچر تعلیمی اداروں میں پڑھاتے ہیں انہوں نے خود کبھی کاروبار نہیں کیا ہوتا پھر طالب علم اس کو کیسے پڑھ کر کاروبار کرے گا۔ کاروبار کے لئے چند چیزیں ضروری ہیں

آپکے اندر ایک بے چینی اور بے تابی کہ مجھے نوکری نہیں کرنی بلکہ مجھے اپنا کام کرنا ہے۔ ایڈیسن کہتا ہے:

'اگر انسان کو اپنی قابلیت کا پتا ہو تو وہ غلامی برداشت نہیں کر سکتا'

غلامی کا دوسرا نام نوکری ہے۔ آپ ارادا کریں کے مجھے نوکری کرنی نہیں ہے بلکہ نوکری دینی ہے:

(۱) اوپر والا ہاتھ بننے کی کوشش کریں

(۲) جو کاروبار کرنا ہو اس شعبہ کے کاروباری لوگوں سے ملیں یہ رابطہ آپکا ذہن کھولے گا

(۳) مارکیٹ کا سروے کریں اور دیکھئے کہ کہاں کہاں خلا ہے بس خلا والی جگہ پر کر دیجئے۔ باکسر محمد علی کلے مرحوم نے اپنے حریف کو ایک مکا مارا اور مقابلہ جیت گیا انعام میں پچاس ہزار ڈالر ملے۔ کسی نے پوچھا: 'آپنے کیا زبردست سودا کیا کہ صرف ایک پنچ (مکے) کے بدلے پچاس

ہزار ڈالر؟' کلے نی جواب دیا: **'یہ ایک پنچ (مکا) کو بنانے کے لئے مجھے اکیس سال پریکٹس کرنی پڑی ہے'**

نبیؐ نے فرمایا تھا:

'رزق کے ۹ حصہ کاروبار میں ہیں'

سماج کی مہارتیں اسکولوں میں سکھائیں جاتی ہیں تاکہ معشرہ پروان چڑھے اور خوشحال ہو۔اسکول ہمیں سماج کا مفید رکن بناتا ہے ڈاکٹر، کاریگر، انجینیر، پولس افسر، آگ بجھانے والے، فوجی، یہ تمام تعلیم اسکول دیتا ہے(۰۰۴)

کاروباری حضرات مطالعہ نہیں کرتے اور اگران سے کہا جائے تو کہتے ہیں کہ وقت نہیں ملتا، حالانکہ یہ لوگ مختلف ٹریننگ لے رہے ہوتے ہیں اور بزنس بڑھانے کے لیے مختلف پروگرام میں جاتے ہیں۔اس کی بھاری فیس ادا کرتے ہیں۔اگر یہ مطالعہ کرتے تو بزنس کی نئ نئ گرہیں کھلتیں۔

۵)اخلاص: حلال رزق

ایک بار حضرت جنید بغدادی اپنے وقت کے بادشاہ کی بارگاہ میں پیش ہوے۔بادشاہ اٹھ کر کھڑا ہو گیا۔جب آپ واپس جانے لگے تو وہ آپ کی باہر تک چھوڑ کر آیا۔اس وقت آپکی والدہ ماجدہ حیات تھیں۔جب آپ گھر پہنچے تو والدہ نے فرمایا: آج تمہارے چہرے پر کچھ زیادہ ہی خوشی ہے، خیر تو ہے؟ آپ فرمانے لگے: 'ماں، آج آپکے بیٹے کے لئے بادشاہ اٹھ کر کھڑا ہوا اور باہر تک چھوڑنے آیا'۔ماں نے کہا: 'میں اس وقت کو یاد کر رہی ہوں جب تو پیٹ میں تھا۔میں سوت کاسوت کر حلال رزق سے تجھے پال رہی تھی۔یہ اس کا کمال ہے۔تم سمجھ رہے ہو، یہ تمہارے علم کا کمال ہے'۔)

<u>کبھی یہ نہ بتایئے کہ میں کیا کرنے جارہاہوں بلکہ کرکے دکھایئے کہ دنیا کو پتہ لگ جائے کہ آپ کیا ہیں</u>۔ دل سے والدین کا ادب ضرور کیجئے مگر کام وہ کیجئے جس کی طرف آپ کا اپنا رجحان ہو آپنے نئے زمانہ میں آنکھیں کھولی ہیں اس لئے نئے زمانہ کے ساتھ آپکو کامیابی حاصل کرنے کے لئے چلنا ہے سمت

خود طے کریں اسکے لئے بہادر بنیں۔جو انسان موجودہ ٹرین سے اتر ہی نہیں سکتا تو وہ اگلی ٹرین کیسے پکڑ سکتا ہے

۲) تعلق:connection

سیکھنے کے مقام پر آؤ گے تو سکھانے کے مقام پر جا سکو گے۔پانی کا ایک ٹنکر بھرا ہوا اور ایک خالی ٹینکر ہو،اور دونوں کے درمیان پائپ لگا دیا جائے تو خالی ٹینکر میں پانی بھر جائے گا۔جب ہم تعلق بنائے بغیر ،اپنی بات پہنچانا چاہتے ہیں تو گویا ہم پائپ لگائے بغیر پانی خالی ٹینکر میں بھیجنا چاہتے ہیں۔اس طرح بات نہیں بنتی۔اسکے لئے آپ کو یہ کرنا ہو گا کہ کسی کی مدد مانگنے سے پہلے آپ اسکی مدد کے لئے تیار رہیں۔دوسروں کی قدر کریں، یادرکھیں تعلق پہلے بنایا جاتا ہے اور بات بعد میں کی جاتی ہے۔

باب: ۴

خوداعتمادی

(self confidence)

کیاآپ اپنی صلاحیتوں سے آگاہ ہیں؟اگرہیں توکیاآپکواس پربھروسہ اورخوداعتمادی ہے؟اپنی صلاحیتوں سے آگاہی اوراپنے اوپراعتماد کامیابی کی طرف بڑھنے والی پہلی سیڑھی ہے۔خوداعتمادی انسان کے لئے جڑکی طرح ہے اگرآپ نے خوداعتمادی کھودی توسب کچھ کھودیا۔یہ اعتماد مشکلات کے حل کے لئے ایسے ہی کام کرتا ہے جیسے گاڑی کوچلانے کے لئے پیٹرول۔

کسی بھی میدان میں مجبوری کی علامت ترقی کی راہ میں رکاوٹ بنتی ہے۔

ایک تاجر کا کاروبار ڈوب گیا اور قرضوں میں گھر گیا۔ ہر کوئی قرضوں کا تقاضہ کرنے لگا۔ اب تو اسے اپنی زندگی اندھیری نظر آ رہی تھی۔ ایک دن صبح پارک میں ٹہلتے ہوے اسکی ملاقات ایک بزرگ سے ہو گئ۔ اسکی پریشانیاں سن کر بزرگ نے اپنی جیب سے ایک چیک بک نکالی اور ایک چیک سائن کر کے اسے دیدیا اور کہا کہ ایک سال بعد مجھے ٹھیک اسی جگہ، اس وقت پر ملنا اور پیسے واپس کر دینا۔ تاجر نے جب چیک پر نظر ڈالی تو اسکی رقم ۵۰۰،۰۰۰ ڈالر تھی اس پر وارن بفٹ (مشہور امریکی تاجر) کے دستخت تھے۔ اِس چیک سے اسکے اندار خود اعتمادی پیدا ہوا اور اس نے سوچا یہ کہ وہ یہ رقم قرضے لوٹانے کے بجائے اپنی تجارت کو مستحکم کرنے اور اسے بچانے کے لئے استعمال کرے گا۔ اور ہنگامی حالات (امرجینسی) میں ہی چیک کا استعمال کریگا۔ بناڈرے وہ اپنی تجارت میں دوبارہ جٹ گیا کیونکہ اسے معلوم تھا کہ اگر کوئی پریشانی آئ تو میں اس چیک کی مدد سے بچ سکتا ہوں۔ بس پھر کیا تھا اس نے جی توڑ محنت کی اور ایک بار پھر اپنی تجارت کو کھڑا کر دیا اور سارے قرضے لوٹا دئے۔

آج اس بات کو ایک سال پورا ہو چکا تھا اور وہ چیک بھی آج تک ایسا ہی صحی سلامت تھا۔ وعدہ کے مطابق تاجر پارک گیا اور بزرگ کو وہیں پایا۔ وہ جیسے ہی ان بزرگ کے پاس آیا اچانک ایک نرس پیچھے سے آئ اور بزرگ کو پکڑ کر لے گئ اور کہا کہ وہ ایک پاگل خانے سے بھاگا ہوا پاگل ہے جو خود کو ہمیشہ وارن بفٹ بتاتا ہے۔ یہ کہ کر وہ نرس بزرگ کو لے کر چلی گئ۔ وہ تاجر بہت تعجب میں پڑ گیا کیونکہ وہ بزرگ نہ تو بفٹ تھا اور نہ ہی وہ چیک اصلی تھا، جس پر اس نے اتنا بھروسہ کیا تھا۔ یہ اسکی خود اعتمادی تھی جس کی وجہ سے اس نے دوبارہ اپنی تجارت حاصل کر لی تھی۔ دنیا میں ہر چیز ممکن ہے صرف آپکے اندر خود اعتمادی ہونی چاہیئے

احساس کمتری (مایوسی) کا شکار دماغ مستقبل کی کیا منصوبہ بندی کر سکتا ہے؟ دیکھا گیا ہے کہ با صلاحیت افراد کو خوف زدہ کر کے نکما اور قابل رحم بنا دیا جاتا ہے اور انکو احساس کمتری کے عذاب میں مبتلا کر دیا جاتا ہے۔ اس کا حل درست علاج میں ہے۔

سب سے پہلے یہ دیکھیں کہ آپ کو اپنی بزدلی اور کم ہمتی کا احساس کب سے ہونا شروع ہوا۔ اسکے بارے میں کئی دن خوب سوچیں اکیلے میں، گھر پر، سڑک پر یہاں تک کے سونے اور اٹھنے پر اور تجزیہ نکالیں۔ بہت بول کر دوسروں پر اپنا رعب جمانے کی چاہت بھی احساس کمتری کی ایک قسم ہے۔ آپکا بڑا بھائی یا کوئی ساتھی دوست اگر اسکول میں 'A' گریڈ لاتا ہے اور آپ نہیں لا پاتے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ وہ ایک بہت بڑا انسان بنے گا اور آپ نہیں اور آپ مایوس ہو جائیں اور آپ اپنے اندر احساس کمتری پیدا کر لیں۔ احساسِ کمتری میں مبتلا نہ ہوں، خود پر بھر پور اعتماد کیجئے۔ آیئے دیکھتے ہیں کہ خود اعتمادی کیسے پیدا ہو

(۱) اپنے علم میں اضافہ کریں کم سے کم اپنی فیلڈ کے علم میں مہارت حاصل کریں۔ کتابیں پڑھیں، میگازین، اخباروں کے کالم پڑھیں، ماہر لوگ (expert) سے بات کریں، جتنا آپ اپنے پیشہ کو سمجھیں گے اتنا ہی آپکی دلچسپی میں اضافہ ہو گا

(۲) ہم جتنا خود کو سمجھیں گے، اتنا ہی اعتماد زیادہ آئے گا: سقراط کو کسی نے گالی دی۔ وہ مسکرانے لگا۔ لوگوں نے تعنہ دیا کی تمہیں شرم نہیں آتی کہ کوئی تمکو گالی دے رہا ہے اور تم مسکراتے ہو؟ سقراط نے جواب دیا: 'یہ جو کہہ رہا ہے، غلط ہے۔ میں وہ نہیں ہوں۔ میں کسی کے برا کہنے سے برا نہیں ہو جاؤں گا'

(۳) اپنے ہنر کی سنجیدگی سے پریکٹس اعتماد بڑھاتی ہے نکھار اسی سے آتا ہے

(۴) خود اپنے آپ سے محبت کریں، اپنی عزت کریں

(۰۲۱: قدرت نے جو بھی تاش کے پتے دیے ہیں اسی سے ہمیں اپنا کھیل کھیلنا ہے اب فیصلہ ہمارے ہاتھ میں ہے کہ ہم انہیں کس طرح کھیلیں۔ یاد رکھیں فیصلہ کرنے کی قوت اللہ نے انسانوں کو بچپن سے ہی دی ہوئی ہے۔

ایک گھر میں ایک میز پر کھانا لگا ہو تھا ایک پیالے میں کچھ چیز تھی۔ باپ اسکا مزہ معلوم کرنا چاہتا تھا اس نے چمچے میں وہ چیز بھری اور اپنی ۱۱ سال کی بچی سے کہا: 'لو، منہ کھولو اور ذرا اسے چکھ کر بتاؤ،' بچی

نے برا سا منہ بنایا اور اپنا منہ سختی سے بند کر لیا۔ کیونکہ اُس وقت وہ گھر میں سب سے بڑا تھا اُس نے زبردستی بچی کا منہ انگلیوں سے کھول کر چمچہ اس کے منہ میں انڈیل دیا اور غصہ میں کہا: 'اسے کھالو' بچی نے اُسے کھانے کے بجائے بری طرح تھوک دیا اور میز کا کباڑا کر کے رکھ دیا۔ ذرا سوچئے کی صرف گیارہ سال کی عمر میں بچی نے یہ طے کر لیا تھا کہ وہ زبردستی کوئی بھی چیز نہیں کھائے گی اس کا مطلب یہ ہوا کہ ابتدائی عمر میں بچے اپنا فیصلہ خود ہی کرنا شروع کر دیتے ہیں

۱) ہم خیال لوگ: آپکے ساتھی

کامیابی اور ناکامی کا انحصار خود اعتماد لوگوں کے ساتھ تعلقات پر مبنی ہے زیادہ لوگ، زیادہ کامیابی۔ اپنے ارد گرد دیکھیں، تلاش کریں ان لوگوں کو، اداروں کو اور تنظیموں کو جو آپکے اہداف (goals) کے لئے مفید اور مددگار ثابت ہوں۔ یہ لوگ کون ہو سکتے ہیں (۱) آپکے دفتر کے ساتھی (۲) آپکے دوست (۳) ایسا ادارا جہاں ہر قسم کے افراد کے ساتھ آپ موثر اشتراک عمل کر سکیں۔

یاد رکھیں یہ تمام لوگ آپ کے افسر ہیں جنہیں آپنے خوش رکھنا ہے آفس میں اگر افسر آپکی مہارت سے خوش ہے تو آپکی نوکری محفوظ ہے چاہے دفتر کے دوسرا تمام اسٹاف ناخوش ہوں۔ اس لئے آپکی حکمت عملی افسر (گاہک) کی خدمت پر مبنی ہونی چاہئے آپکے سارے کام افسر کی ترجیحات کے مطابق اور اسکی پسند کے حساب سے ہونے چاہیے سارا دن آپ اپنے افسر کے لئے کام کریں گے یہی آپکے مستقبل کے لئے مفید ثابت ہوگا۔

تعلقات بنانا ایک مہارت ہے بعض لوگ بات کرتے وقت آنکھیں تک نہیں ملاتے، سلام کرنے تک میں شرماتے ہیں، یہ سب اعتماد کی کمی کی وجہ سے ہوتا ہے۔ ہر سال آپکا بینک اکاونٹ بڑھنے کے بعد دوسری اہم چیز یہ ہے کہ آپکے اثاثوں میں کتنے نئے لوگ شامل ہوئے، نئے دوست کتنے بنے یہ سب آپکی ترقی کو ظاہر کرتے ہیں اگر ایسا نہیں ہے تو آپ ایک کامیاب شخصیت نہیں بن پا رہے ہیں دوستی

کے لئے وقت لگانا پڑتا ہے سلام دعا کرنے والے دوست نہیں ہوتے۔ تعلق دار اور دوست میں فرق ہے تمام افرا کو مکس نہ کیجئے۔

۲) آپکی پہچان کیا ہے؟

۱۸۸۸ میں فرانس کے ایک اخبار میں غلط خبر چھپی جس کا عنوان تھا 'موت کا سوداگر مر گیا' اس متعلقہ آدمی نے جب یہ خبر پڑھی تو حیران رہ گیا حقیقت میں اسکا بھائی مرا تھا۔ لیکن اخبار نے 'موت کا سوداگر' عنوان کو اِس لئے چھاپا تھا کہ اس نے اپنے ملک سویڈن کے لئے بم بنایا تھا وہ آدمی اس عنوان سے حیران تھا اِس بدنامی کو دور کرنے کے لئے اس نے سوچا کہ میں اپنے کاروبار کا تمام پیسہ 'نوبل پرائز' پر لگا دوں۔ آج اس کا نام 'نوبل پرائز' کی وجہ سے زیادہ مشہور ہے۔ آپ سوچیں کہ آپکی بھی تو کوئی شناخت / پہچان ہو جس سے آپکو یاد کیا جائے

اپنے جہاز کو ایئرپورٹ میں نہ رکھیں بلکہ پرواز دیں۔ تعلیم مکمل ہو گئی، ڈگری مل گئی اور اب بھی پلان یہی ہے کہ کسی کی غلامی کر کے غلام ابن غلام بنیں!

پریشان ہونے کی ضرورت نہیں ہے اگر آپکی خاندانی حیثیت نہیں ہے، تجربہ، پیسے، وسائل، مواقع نہیں ہیں، پرچی نہیں ہے، یا پھر بڑے لوگوں سے تعلقات نہیں ہیں۔ بلکہ غور سے اپنا مطاعلہ کریں تو آپ اپنے اندار تڑپ، آگ، جوش اور خواب پائینگے، کامیابی کا جذبہ پائینگے، اور سب سے بڑھکر آپکے پاس علم کی روشنی ہے اِسی سے آگے بڑھیں اور پوری کوشش کریں

۳) پرواز کرنا ہے تو گرنا سیکھیں

پرندہ کا بچہ جب پہلی بار اپنے گھونسلے سے باہر نکلتا ہے تو اسکے پر بہت نازک ہوتے ہیں وہ پرواز کی کوشش کرتا ہے لیکن ذرا سا اُڑ کر گر جاتا ہے وہ پھر دم بھرتا ہے اور پھر سے پرواز کی کوشش کرتا ہے لیکن

پھر گرتا ہے۔ وہ اڑتا اور گرتا ہے یہی سلسلہ جاری رہتا ہے ایک بار نہیں، دو بار نہیں، ہزاروں بار وہ گرتا ہے لیکن پرواز کرنا نہیں چھوڑتا اور ایک وقت ایسا بھی آتا ہے کہ وہ کھلے آسمان میں پرواز کرنے لگتا ہے کامیابی کے لئے زندگی میں گرنا اور اڑنا سیکھنا آنا چاہیئے ایک بار نہیں بلکہ کئی بار۔ ایک چھوٹے بچے پر غور کرو کہ کس طرح وہ چلنے کی کوشش کرتا ہے گرتا ہے پھر چلتا ہے پھر گرتا ہے لیکن وہ چلنا نہیں چھوڑتا۔ ایک وقت ایسا آتا ہے کہ وہ چلنا سیکھ جاتا ہے لیکن جب یہی بچہ بڑا ہوتا ہے تو ڈرنے بھی لگتا ہے، بہادری چھوڑ دیتا ہے، ٹھوکروں سے ڈرتا ہے۔ آپ وعدہ کریں کہ اپنی کامیابی کے لئے ٹھوکرے کھا کر بھی اپنے مقصد کو نہیں چھوڑنا ہے۔

دنیا کا ہر انسان چاہتا ہے کہ وہ کامیاب آدمی بنے اسکے لئے وہ کوشش کرتا ہے، لیکن چند ہی لوگ ایسے ہیں جو کامیابی کی منزل عبور کر لیتے ہیں۔ ناکامیابی کی سب سے بڑی وجہ خوف ہوتی ہے۔ اگر آپ اللہ اور اس کے رسولؐ پر ایمان لائے ہیں تو آپ کو ضرور آزمایا جائے گا۔ جیسا کہ حضرت خباب بن ارتؓ کی روایت سے پتہ چلتا ہے کہ ”جس زمانے میں مشرکین کی سختیوں سے ہم بُری طرح تنگ آئے ہوئے تھے، ایک روز میں نے دیکھا کہ نبیؐ کعبہ کی دیوار کے سایہ میں تشریف رکھتے ہیں۔ میں نے حاضر ہو کر عرض کیا یا رسول اللہ! آپ ہمارے لئے دعا نہیں فرماتے؟ یہ سُن کر آپؐ کا چہرہ سرُخ ہو گیا اور آپؐ نے فرمایا:

> تم سے پہلے جو اہل ایمان گزر چکے ہیں ان پر اِس سے زیادہ سختیاں توڑی گئیں ہیں۔ ان میں سے کسی کو زمین میں گڑھا کھود کر بٹھا دیا جاتا اور اُس کے سر پر آرا چلا کر اس کے دو ٹکڑے کر دیئے جاتے۔ کسی کے جوڑوں پر لوہے کے کنگھے گھسے جاتے تاکہ وہ ایمان سے باز آ جائے۔“ خدا کی قسم! یہ کام پورا ہو کر رہے گا۔ یہاں تک کہ ایک شخص صنعاء سے حضر موت تک بے کھٹکے سفر کرے گا اور اللہ کے سوا کوئی نہ ہو گا جس کا وہ خوف کرے۔ (بخاری، ابوداؤد، نسائی)'
>
> اسی طرح ارشاد باری تعالٰی ہے کہ:

کیا لوگوں نے یہ سمجھ رکھا ہے کہ وہ بس اتنا کہنے پر چھوڑ دیے جائیں گے کہ "ہم ایمان لائے" اور ان کو آزمایا نہ جائے گا؟ حالانکہ ہم اُن سب لوگوں کی آزمائش کر چکے ہیں جواِن سے پہلے گزرے ہیں۔اللہ کو تو ضرور یہ دیکھنا ہے کہ سچّے کون ہیں اور جھوٹے کون۔(عنکبوت:۳،۲)

کام کو ٹالنا وقت کی سب سے بڑی رکاوٹ ہے یہ ناکامی کا باعث بن سکتی ہے کام کو ٹالنے کی وجہ سستی، بوریت، خوف، یا کام کا نہ جاننا وجہ ہو سکتی ہے

۴) پکا ارادا: firm decision

کامیاب انسان راستے بدلتے ہیں منزل نہیں جبکہ ناکام لوگ ایک ہی راستے میں کئی منزلیں بدل لیتے ہیں۔ کامیاب لوگ مضبوط ارادوں کے ساتھ آگے بڑھتے ہیں اور راستے میں ہر پریشانیوں کا مقابلہ کرتے ہیں اور مشکلات کا حل تلاش کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ناکام لوگ پریشانیوں سے گھبرا جاتے ہیں اور اپنی منزل ہی بدل بیٹھتے ہیں اور یہی انکی شکست کی وجہ بن جاتی ہے۔

نوکری کا امتحان دینے کے لئے ۱۲ اپریل ۲۰۱۱ میں ایک لڑکی ٹرین سے لکھنؤ سے دہلی کے لئے روانہ ہوئی۔ٹرین میں زیادہ لوگ ہونے کے سبب وہ لڑکی ٹرین کے دروازے کے پاس ہی کنارے کھڑی ہو گئی۔ٹرین کھلی اور تھوڑی ہی دیر میں رفتار سے بات کرنے لگی۔اس وقت ۲-۳ لفنگوں کا ایک جھنڈ وہاں پہنچ گیا اور اُسنے اس لڑکی کی سونے کی چین کھینچنے کی کوشش کی۔لڑکی نے شور مچایا اور لفنگوں کو چین نہیں کھینچنے دی۔لڑکے وہاں سے بھاگنے لگے اور اِسی دوران ان میں سے ایک لڑکے نے اُس لڑکی کو غصہ میں دروازے سے باہر دھکا دے دیا۔چلتی ٹرین سے لڑکی باہر گر گئی۔دوسرے ٹریک پر ایک گاڑی تیزی سے آ رہی تھی۔لڑکی نے گر کر بھاگنے کی کوشش کی لیکن اسکا ایک پیر اُس ٹرین کی چپیٹ میں آ گیا اور اسکے بعد اسکو کچھ پتہ نہیں ہوا۔جب ہوش آیا تو وہ اسپتال میں تھی جہاں ڈاکٹر نے کافی اوپر تک پیر کاٹ کر اس میں لوہے کی روڈ لگا دی۔جو لوگ ملنے آتے سب یہی کہتے: بیچاری، بد قسمت، کمزور، معزور۔

ان باتوں سے وہ ایک چٹان بن گئ اُس نے طے کر لیا کہ وہ ایسا کچھ کریگی جس سے لوگ اس پر ترس نہ کھائیں۔اس نے ایوریسٹ پہاڑ کی سب سے بلند چوٹی پر جانے کی ٹھان لی۔اسپتال سے چھٹی ملنے کے بعد وہ اپنے مقصد میں لگ گئ۔ ۲ سال کی ٹریننگ کے دوران پریشانیاں آئیں لیکن لڑکی کے اندر جنون کوٹ کوٹ کر بھرا ہوتا تھا۔

'کہاں کہاں نہ گئے ہم جنوں کے عالم میں
کہیں کہیں تو فرشتوں نے بھی سلام کیا'

آخر کار اپنی ۲ سال کی تربیت کے بعد ۵۲ دنوں میں ۲۰۱۳ میں اس لڑکی نے ایوریسٹ کی چوٹی پر اپنے ہاتھوں سے علم پھیرادیا اور دنیا کی پہلی معذور (amputee) عورت بنیں جن کو یہ اعزاز ملا۔

دوستون، چھوٹی چھوٹی باتوں سے زندگی میں ہار ماننے والے لوگوں کے لئے یہ ایک کرارا جواب ہے۔

۵)اپنی صلاحیتیں پہچانیں(know yourself Talent)

'میرا طریق امیری نہیں فقیری ہے
خودی نہ بیچ۔ غریبی میں نام پیدا کر'(اقبال)

دو اشخاص کبھی ایک جیسے نہیں ہوتے یہاں تک کہ ایک گھر میں پیدا ہوئے دو جوریہ بچے بھی آدت اخلاق اور کام کاج میں الگ الگ ہوتے ہیں آجکل کی جدید سائنس بھی آپ جیسا کوئی دوسرا نہیں بنا سکتی۔ آپ اس دنیا میں منفرد(unique) ہیں

تمام انسانوں کی اللہ نے کسی نہ کسی صلاحیت کے ساتھ تخلیق کی ہے۔ اگر ہر انسان میں صلاحیت ہے تو ہر کسی کو اپنی زندگی میں کامیابی ملنی چاہیے لیکن دنیا میں بہت کم لوگوں کو کامیاب کہا جا سکتا ہے اب سوال یہ اٹھتا ہے کہ اگر سب لوگوں میں صلاحیت (talent) ہے تو سو فیصد لوگ کامیاب کیوں نہیں ہوتے اور لوگ ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ایک غریب مزدور چپراسی کی نوکری کے لئے کسی کمپنی میں انٹرویو دینے کے لئے پہنچا۔ کمپنی کے ڈائیریکٹر سے بات ہوئی اور وہ مزدور کو نوکری دینے کے لئے تیار ہو گیا۔ جب مزدور جانے لگا تو ڈائیریکٹر بولا: 'آپ ہمیں اپنا ٹیلیفون دیدیجئے ہم آپکو فون کرکے بتادینگے کہ آپکو نوکری پر کب سے آنا ہے'۔

مزدور بولا: 'میرے پاس فون نمبر نہیں ہے کیونکہ پیسوں کی کمی ہونے کی وجہ سے میں فون خرید نہیں پایاہوں'۔ ڈائیریکٹر نے مزدور کو گھورااور کہا: 'آج کی دنیا اتنی آگے جاچکی ہے اور آپکے پاس فون بھی نہیں ہے۔ ایسے لاپرواہ انسان کو میں اپنے یہاں نوکری نہیں دے سکتا'۔ یہ بات سن کر مزدور کے احساس (self-esteem) کو بہت ٹھیس پہنچی اور اس نے فیصلہ کیا کہ وہ خود کچھ کرکے دکھائے گا۔ اس نے اپنے گھر کی کچھ چیزیں فروخت کیں اور ۵۰۰ روپے جمع کیے اور پھل خریدے۔ اب وہ ان پھلوں کو بیچنے لگا اور ایک دن میں ۷۰۰ روپے اکھٹے کر لئے۔ اب تو مزدور روز پھل خریدتا اور بیچتا۔ یہی سلسلہ کئی سال تک جاری رہا اب وہ خود اعتماد کا سمندر ہوتا جارہا تھااور کام کا دھنی بھی۔ اب اس نے اپنی تجارت کو دوسرے ملکوں میں فروخت کرنا شروع کر دیااور کروڑپتی سیٹھ بن گیا۔

ایک دن ایک آدمی نے اپنے بچے کی شادی کے لئے سیٹھ سے پھل مانگے تو سیٹھ نے کہا: بتائیں کہ آپکو کتنے کونٹل پھلوں کی ضرورت ہے؟ آدمی بولا کہ میر اورڈر بک کرلیجئے اور اپنا موبائل نمبر مجھے دیدیجئے میں کل آپکو فون کرکے بتادونگا کہ آپکو کتنے پھل بھجوانے ہیں'۔ اس پر سیٹھ جے نے جواب دیا: 'میں موبائل فون نہیں رکھتا'۔ یہ سن کر اس آدمی کو بڑا تعجب ہوااور سیٹھ کا چہرہ پہچاننے کی کوشش کرنے لگا۔ سیٹھ نے کہا: 'فون نہ رکھنے کی وجہ سے آج میں کروڑپتی ہوں۔ اگر میرے پاس فون ہوتا تو آج میں آپکی کمپنی میں نوکر ہی ہوتا'

دوستوں! اپنی خوبیوں کو پہچانوں۔ حالات کو جوں کا توں تصور نہیں سمجھو بلکہ اپنی ضرورت کے مطابق اسے بناؤ۔ ایک متوسط درجے کا انسان صرف ۲ فیصد صلاحیتیں استعمال کرتا ہے باقی ۹۸ فیصد

محفوظ پڑی رہتی ہیں، دماغ میں بند ہو کر قبر تک چلی جاتی ہیں۔ ریسرچ بتاتی ہے کہ اگر ایک انسان اپنی ۵۰ فیصد دماغ استعمال کر لے تو وہ ۱۲ بار پی ایچ ڈی کر سکتا ہے ایک درجن زبانیں سیکھ سکتا ہے،)

دماغ کی صلاحتیں بڑھانے کے لئے:

(۱) روزمرہ کے کام کے علاوہ کچھ نیا شوق، تجربات یا معلومات دماغ کو بہت تیز کر سکتی ہے

(۲) روزانہ ۲۰ منٹ کی ورزش سے دماغ کی نسیں (cells) کھل جاتی ہیں

(۳) اپنے کارڈوں، پاسپورٹ یا موبائل نمبرس روزانہ یاد کریں

(۴) نئی نئی معلومات حاصل کرنے میں دلچسپی (curiosity) لیجئے

(۵) مثبت سوچیں، نہیں تو دماغ پر خواماخوا کشیدگی اور تشویش لاحق ہوگی

(٦) دماغ خوراک کا ۲۰ فیصد حصہ اپنے اندار لیتا ہے اس لئے صحت مند کھانا کھائیں مچھلی ضرور کھائیں

(۷) مناسب آرام اور سونا دماغ بڑھاتا ہے۔

اپنی صلاحتوں کو پہچانوں، بھیڑ کے پیچھے بھاگنا بند کرو، اپنا موازنا دوسروں سے کبھی نہ کرو، منفی سوچ کو نکال دو اور اپنے اندار چھپی ہوئی صلاحیت کو پہچانوں تاکہ دنیا کی کوئی طاقت آپکو کامیابی سے نہ روک سکے۔

حال ہی میں امریکہ میں ایک سروے کیا گیا جس میں پیسے کمانے کے متعلق دو سوال کئے گئے۔ اگر آپکا پڑوسی یا رشتہ دار ۱۰۰،۰۰۰ روپی مہینے میں کماتا ہے تو آپ کتنے کمانا چاہیں گے۔ ۹۹ فیصد لوگوں نے جواب دیا کہ ۱۵۰،۰۰۰ مہینہ کمانا چاہیں گے، دوسرا سوال تھا اگر آپکا پڑوسی یا رشتہ دار ۱۰،۰۰۰ روپی مہینے میں کماتا ہے تو آپ کتنے کمانا چاہیں گے۔ ۹۹ فیصد لوگوں نے جواب دیا کہ ۱۵،۰۰۰ روپیہ مہینہ کمانا چاہیں گے۔ آپنے دیکھا کہ معاشرے میں ہم اپنا موازنا (comparison) دوسروں سے کتنا کرتے ہیں۔ دولت زیادہ کمانا مقصد نہیں بلکہ رشتہ داروں یا پڑوسیوں سے زیادہ کمانا مقصد ہے

زندگی میں جو بھی کام کریں اپنے اندر اتنی صلاحیت کر لیں کہ اس کام سے لوگوں کو کشش (attraction) کریں۔ اگر آپ ایسا کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں تو خود بخود اعتماد آنا شروع ہو جائے گا۔ چیزیں جمع کر لینا کامیابی نہیں ہے، عمارتیں کھڑی کر لینا، پیسہ کما لینا یا جیت جانا کامیابی نہیں بلکہ کامیابی ہے قابلیت جو آپکے اندار ہوتی ہے، آگے بڑھنے کا اعتماد جو آپکے اندر ہے بقول علامہ اقبال:

'یہ ایک سجدہ جسے تو گراں سمجھتا ہے

ہزار سجدے سے دیتا ہے آدمی کو نجات'

عزیزوں! یاد رکھیں کسی بھی چیز کو پانے کے لئے دو راستے ہوتے ہیں لمبا راستہ یا چھوٹا راستہ۔ ہمارا مزاج لمبے راستہ کا انتخاب بن چکا ہے کیونکہ ہم سوچتے ہیں کہ مختصر راستے سے ہم کوئی بڑی کامیابی حاصل نہیں کر سکتے۔ مثلاً، آپ کسی نئے شہر میں ہیں۔ مقامی افرد سے اپنی منزل کا پتہ پوچھتے ہیں اور جلد ہی وہاں پہنچ جاتے ہیں جہاں جانا ہے۔ دوسری طرف آپ خود ہی اندازے سے اپنی منزل تلاش کرتے رہیں۔ تو ہو سکتا ہے کہ آپ لمبے راستہ سے بھی اپنی منزل پہنچے۔ ایسی سورت حال میں آپکے جذبات، توقع اور امید پر فرق پڑ نا شر ہو جاتا ہے حج کرنے (لمبا سفر) کا گول اللہ کو راضی کرنا اور جنت کی امید کرنا ہے۔ لیکن اگر کسی وجہ سے ہم حج نہیں کر پاتے تو ہم جیسے بہت سے لوگوں کے پاس مقبول حج کرنے کا موقع ہوتا ہے لیکن وہ یہ حج نہیں ادا کر پاتے۔ نبیؐ نے فرمایا:

'خاک میں ملے اس کا سر جس نے والدین کو بوڑھا دیکھا اور جنت حاصل نہ کی اور بد بختی اس کے لئے ہے جس نے والدین کو بوڑھا دیکھا، لیکن اس کی خدمت نہ کی'

باب: ۵

توجہ(focus)

کبھی آپ نے بچپن میں یہ تجربہ کیا ہے کہ ایک شیشے کا چھوٹا سا ٹکڑا لے کر قاغظ کو جلایا ہو۔ یہ صرف توجہ سے ہی ممکن ہے۔ گولز ہماری توجہ(focus) کو منتقل نہیں ہونے دیتے۔ گولز پر توجہ دینا کیوں ضروری ہے؟ آئے ان پانچ پائنٹس کو دیکھتے ہیں:

(ا) بہت سے ایسے لوگ ہوتے ہیں جو ناکام ہو جاتے ہیں حالانکہ وہ اپنا گولز بھی بناتے اور اسکو پانے کے لئے خوب محنت بھی کرتے ہیں تو پھر انکی ناکامی کی کیا وجہ ہے؟

(۲) کلاس میں سارے طلبہ کو ایک جیسا پڑھایا جاتا ہے تو اُن طلبہ میں کچھ بچے بہت اچھے، کچھ متوسط اور کچھ کمزور کیوں رہتے ہیں؟

(۳) کیا وجہ ہے کہ ایک کرکیٹر اچھا کھیل کر سیکڑا بناتا ہے جبکہ دوسرا اسی میچ میں بہت کم رن بناتا ہے جب کہ دونوں نے ایک ساتھ میچ کی پریکٹس کی ہوتی ہے

(۴) ایک دوڑنے والا شخص اپنے ساتھ کے دوسرے لوگوں کو پچھاڑ دیتا ہے اور آگے نکل جاتا ہے جبکہ دوڑنا سبھی دوڑاک اچھی طرح جانتے ہیں

(۵) کچھ لوگ اپنے آس پاس مختلف مشکلات کے ہوتے ہوئے بھی کامیاب ہو جاتے ہیں جبکہ ایسا شخص ناکام ہو جاتا ہے جس کی زندگی میں کوئی پریشانی نہیں ہوتی یا بہت کم ہوتی ہے۔ ایسے ہزاروں سوالات بن سکتے ہیں جن میں بہت سے لوگ جو ایک ہی طاقت اور صلاحیت رکھتے ہیں ایک جیسے کام کرنے والے ہوتے ہیں اور ایک ہی طریقہ سے کرتے ہیں پھر بھی کچھ ہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں۔ان سب کا جواب ہے: توجہ کا ایک جگہ مرکوز نہ کرنا(diversion of concentration)۔توجہ بڑھانے کے لئے حال میں جینا ہوگا مستقبل میں نہیں، کام وہ کرنے ہونگے جس میں دل لگے اور دوسروں کی باتوں پر توجہ نہ دیں۔

ہمیشہ اپنی ترقی کی پیائش(measurement) کریں۔ نظر رکھیں کہ منزل ابھی کتنی باقی ہے۔

۱)توجہ ایک ہی جگہ مرکوز رکھیں

جتنی زیادہ ہم اس دنیا میں دلچسپی لیں گے یہ دنیا اتنی ہی دلچسپ نظر آئے گی آنکھیں کھول کر جئیں تاکہ ایک نئی دنیا دکھائی دے۔ علم جہاں سے بھی ملے حاصل کریں۔آپکا علم آپ کی ذہنی وسعت کی بنیاد بناتا ہے بند آنکھوں سے جینا چھوڑیں۔

'اور اللہ ہی کے پاس ہیں غیب کی کنجیاں انکو کوئی نہیں جانتا سوائے اللہ کے اور وہ تمام چیزوں کو جانتا ہے جو کچھ خشکی میں ہیں اور جو کچھ دریاؤں میں ہیں۔۔۔الانعام:۵۹'

جیسا بظاہر دکھائی دیتا ہے ویسا ہے نہیں: ایک تصویر کے کئی پہلو ہوتے ہیں۔ مثلاً آپ اپنی بیوی کے ساتھ باہر ریستوران میں کھانے کھانا شروع کرتے ہیں کہ ایک بڑی عمر کا آدمی اور دو بچے آتے ہیں اور آپ کے ساتھ والی میز پر بیٹھ جاتے ہیں کچھ دیر بعد بچوں کے جھگڑنے اور آدمی کے سمجھانے کی آواز آتی ہے آپ اسے نظرانداز کرتے ہیں لیکن تکرار جاری رہتی ہے آپکا صبر ٹوٹ جاتا ہے اور آپ ان لوگوں سے کہتے ہیں 'تم لوگ ہر کسی کا ڈنر خراب کر رہے ہو!' آپ بل ادا کرتے ہیں اور اس فیملی کو کوستے ہوے چلے جاتے ہیں۔ ابھی آپ اپنی گاڑی میں بیٹھے ہی تھے کہ وہ آدمی آتا ہے اور آپ سے کہنے لگتا ہے: 'بچوں کے کئے پر میں شرمندہ ہوں۔ میں انکا چچا ہوں انکے والدین تین سال پہلے فوت ہو گئے تھے۔ بہت دن سے بچے کہہ رہے تھے۔ آج میں انہیں باہر گھمانے لے کر آیا تھا'۔ دیکھا ہر تصویر کے مختلط پہلو ہوتے ہیں۔ ایک ہی موقع پر ایک ہی طرح کے لوگ مختلف سوچ رکھ رکتے ہیں۔

انجیرینگ کی ڈگری والا ایک نوجوان قریباً ۲۰۰ مختلف کمپنیوں میں نوکری کے لئے درخواست دے چکا تھا اور تقریباً ۵۰ کمپنیوں میں انٹرویوں دے چکا تھا لیکن نوکری کا آفر نہیں ملا۔ مایوس ہو گیا۔ میں نے اس سے پوچھا کہ کیا کبھی اس نے ان میں سے کسی کو فون کرکے پوچھا کہ میرے اندار کیا کمی تھی، اس نے کہا 'نہیں' میں نے کہا: 'تم نے سیکھنے کے ۵۰ مواقع ضائع کر دئے۔ اب تم خود کمپینوں کے دفاتر جاؤ اور اپنے آپ کو مینیجر سے متعارف کراؤ اور وہاں اپنی c.v. چھوڑ دو۔ اگر انہیں خواہش ہوئی تو وہ انٹرویو کے لیئں بلائیں گے۔ نتیجہ یا نکلا کہ جب بھی اسے بتایا جاتا کہ نوکری اسکو نہیں دی گی' تو وہ فون کرنے یا خود ملکر مینیجر سے پوچھتا: سر، نوکری نہ دینے کا آپکا فیصلہ سر آنکھوں پر لیکن میں نوجوان ہوں، اس شعبے میں نیا ہوں اور مجھے آپ جیسے تجربہ کار لوگوں سے بہت کچھ سیکھنا ہے کیا آپ ایک دو خامیاں بتائیں گے تاکہ میں انہیں دور کر سکوں'۔ اس طرح اس میں اعتماد آتا گیا اور اپنے آپ کو پیش کرنے اور گفتگو میں بہتری

آئی۔ پہلے اسے ۵۰۰۰ کا آفر ملا، اس نے انکار کر دیا، پھر ۹۰۰۰ کا ملا، پھر ۱۰۰۰۰، کا پھر ۳۰۰۰۰ کا آفر اس نے قبول کر لیا۔ آج اس نے ناکامی کا نیا مطلب سیکھ لیا تھا۔

۲) دولت کے اصول (wealth principles)

حارو ایکر (T.Harv Eker) نے اپنی 'Secrets of the Millionaire Mind' دولت کے درج ذیل اصول مرطب کئے ہیں:

(۱) اگر آپکا مقصد زندگی میں آرام حاصل کرنا ہے تو اِس بات کی پوری توقع کی جاسکتی ہے کہ آپ کبھی امیر نہیں بن پائینگے لیکن اگر آپکا مقصد امیر بننا ہے تو اس بات کی توقع ہے کہ آپ بہت آرام دہ تو بن ہی جائینگے۔

(۲) کامیابی کا راز پریشانیوں سے بچنے یا ان سے پیچھا چھڑانے یا ان سے کترانے کی کوشش نہیں ہے، کامیابی کا راز تو خود کو اتنا بڑا بنانا ہے کہ آپ کسی بھی مسئلہ سے زیادہ بڑے بن جائیں

(۳) اگر آپ کہتے ہیں کہ 'میں قابل نہیں ہو' تو آپ قابل ہیں۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ 'میں قابل نہیں ہوں' تو آپ نہیں ہیں۔ دونوں طرح سے آپ لکھی ہوئی کہانی کے حساب سے زندگی جیئینگے۔

(۴) امیر لوگ یقین کرتے ہیں 'آپکے پاس کیک بھی رہے اور آپ اسے کھا بھی سکیں'۔ درمیانی آدمی یقین کرتے ہیں 'کیک سے موٹاپا بڑھتا ہے اس لئے میں اُسکا ایک چھوٹا سا ٹکڑا ہی لونگا'۔ اور غریب لوگ یقین رکھتے ہیں 'وہ کیک کے حقدار ہیں ہی نہیں، اس لئے وہ ڈبل روٹی کا آرڈر دیتے ہیں اور انکے خالی نشانات پر توجہ دیتے رہتے ہیں اور سوچتے رہتے ہیں کہ انکے پاس کچھ بھی نہیں ہے۔'

(۵) امیر لوگ ہر روپہ کو ایک بیج کی طرح دیکھتے ہیں جس سے کاشتکاری کر کے سیکڑوں روپہ کمائے جا سکتے ہیں اور جن کو پھر دوبارا کاشتکاری کر کے ہزاروں روپہ کمائے جا سکتے ہیں

(٦) اگر آپ صرف آسان کام کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو آپکی زندگی مشکل ہو گی اور اگر آپ مشکل کام کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو آپکی زندگی آسان ہو گی۔

(٧) اگر آپ پھلوں کو بدلنا چاہتے ہیں تو جڑوں کو بدلنا ہوگا۔اگر مال (money) کی جڑ منفیnegative ہے تو اسکے پھل کبھی آپکو خوشی نہیں دے سکتے

۳)بلندیوں کا راہی

SONY کا بانی ''مسارو'' جو اپنی منزل مقصود کی طرف بڑھتا چلا گیا۔ SONY ایک ایسی کمپنی ہے جو بیک وقت عام صارفین اور پروفیشنل مارکیٹ کو اپنی الیکٹرانکس پروڈکٹ فراہم کر رہی ہے۔

مسارو کو بچپن سے ہی مختلف چیزیں بنانے کا شوق تھا۔ دورانِ تعلیم مسارو نے اپنا مقصد اور ہدف طے کر لیا کہ وہ الیکٹرانکس کے شعبے میں کام کرے گا، اور اسے ایک نئی راہ اور نیا رُخ دے گا۔

مسارو چاہتا تھا کہ عملی زندگی میں قدم رکھے۔ اس کے لیے سرمایے اور تجربے دونوں کی ضرورت تھی لیکن وہ دونوں اس کے پاس تھے نہیں۔ اُسے ایک اور مسئلہ درپیش تھا کہ ڈگری اس کے پاس تھی، لیکن کام کرنے کا ڈھنگ نہیں آتا تھا۔ وہ بہت پریشان ہوا کہ اس تعلیم کا کیا کیا جائے، جس سے کوئی کام نہیں کیا جا سکتا۔

مسارو نے آخر کار ایک نئے عزم اور جذبے کے ساتھ فیصلہ کیا کہ وہ کسی کے ساتھ رہ کر کام سیکھے گا اور تجربہ حاصل کریگا۔ اس نے ایک فوٹو کیمیکل لیبارٹری میں ریسرچ انجینئر کے طور پر ملازمت شروع کر دی۔ یہ فرم متحرک تصویری فلم (Motion Picture Film) کو ریکارڈ وغیرہ کرنے کا کام کرتی تھی۔ اس فرم میں مسارو کے پڑھا ہوا علم کام آگیا۔ اس نے پیرس نمائش میں لائٹ ٹرانسمشن میں بہتری لانے پر انعام حاصل کیا۔ اسے اپنا ہدف قریب ہوتا نظر آنے لگا۔

جب اس نے محسوس کیا کہ اس فرم میں مزید کچھ سیکھنے کو اب نہیں رہا تو اس نے ایک دوسری انجینئرنگ کمپنی کو جوائن کر لیا۔ دوسری جنگ عظیم سے متاثر ہو کر مسارو نے ایمپلی فائر تخلیق کیا جو ایئر کرافٹ کی جگہ (Location) بتانے میں مدد کرتا تھا۔اس کے علاوہ اس نے Heatseeking میزائل کی ریسرچ میں بھی اپنی خدمات فراہم کیں۔ اس جنگ کے دوران ایک فوجی آکیو موریتا "Akio Morita" سے ملاقات ہوئی۔1946ء میں مسارو نے اپنی کمپنی ٹوکیو ٹیلی کمیونیکیشن ریسرچ لیبارٹریز کے نام سے بمباری سے متاثرہ ڈپارٹمنٹ اسٹور میں قائم کی۔اب جنگ ختم ہو چکی تھی۔ موریتا بھی آگیا اور دونوں نے مل کر کام کرنا شروع کیا۔ یہ دونوں 20 افراد کے ساتھ الیکٹرانکس کی ریپیئرنگ کا کام کرنے لگے۔ 1950ء میں دنیا کا پہلا ٹیپ ریکارڈر انہوں نے بنایا اور ایک نوڈل کمپنی کو فروخت کر دیا۔ جیسے جیسے بزنس بڑھنے لگا، مسارو نت نئے ڈیزائن ترتیب دینے لگا۔ جس میں ٹرانسسٹر ریڈیو بھی شامل تھا۔

مسارو کے مطابق اگر آپ مارکیٹ میں آنا چاہتے ہیں تو ایسی اچھوتی اور منفرد پروڈکٹ مارکیٹ میں لائیں جو پہلے نہ ہو۔ اگر آپ نئی چیز نہیں بنا سکتے تو پہلے بنی ہوئی چیزوں کو دیکھ کر ان کا تجزیہ کریں۔ اس کی خوبیاں اور خامیاں نوٹ کریں اور سوچیں کہ اس میں کہاں کہاں اور کس طرح بہتری لائی جا سکتی ہے۔اس طرح مارکیٹ میں اپنا نام بنا سکتے ہیں۔

۴) انٹرویو میں کامیابی کا راز

نوکری حاصل کرنے کے لئے ہم سے کچھ سوالات پوچھے جاتے ہیں یہاں سوال اور جواب آپکے لئے دئے جا رہے ہیں ان کو بہت دھیان سے پڑھئے اور اپنے دل سے انٹرویو کا ڈر نکال دیجئے

(۱) اپنے بارے میں کچھ بتائیں؟: اپنا نام اور اہلیت (qualification) اور تجربہ کے بارے میں مختصر طور پر بتائیں۔ فیملی کے بارے میں بھی بتا سکتے ہیں لیکن مختصر۔

(۲) آپ میں کیا خوبیاں ہیں:strengths؟: آپ کیا اچھا کر سکتے ہیں، اپنی مثبت سوچ کے بارے میں بتائیں۔ آپ ایک تخلیقی شخص(creative person)ہیں ایماندار اور تمام حالات میں اپنے آپکو ڈھال لیتے ہیں

(۳) آپکی کمزوری کیا ہے:weaknesses: یہاں، اپنی اچھائیوں کو کمزوری کی شکل میں بتانا ہے۔ آپکو بیکار بیٹھنا پسند نہیں ہے، جھوٹ بولنا یا سننا اچھا نہیں لگتا، فالتو باتیں پسند نہیں، جب تک آپ اپنے کام میں اپنا ۱۰۰ فیصد نہیں دیتے، آپکو اچھا نہیں لگتا، آپ ایک emotional انسان ہیں

(۴) ہماری کمپنی میں کام کیوں کرنا چاہتے ہیں: کمپنی کی تعریف کرنی ہے اور بتانا ہے کہ آپکی کمپنی کے لئے آپ کی تعلیم یاability میچ کرتی ہے آپ یہاں نوکری کر کے سیکھنا چاہتے ہیں اور کمپنی کو اپنی صلاحیت سے کچھ اچھا دینا چاہتے ہیں۔ بتائیں کہ میں نے سنا ہے کہ یہاں کام کرنے کے لئے اچھا ماحول ہے۔

(۵) ہم آپکو اس نوکری پر کیوں رکھیں؟: یہاں آپ اپنی صلاحیت کے بارے میں تفصیل سے بتائیں جس سے کمپنی کو فائدہ ہو سکتا ہے اپنے تجربہ کو بتا سکتے ہیں، اپنی پچھلی کامیابیوں کے بارے میں بتا سکتے ہیں۔

(۶) پچھلی جوب کو چھوڑ کر یہاں کیوں نوکری کرنا چاہتے ہیں؟: یہاں اپنی پرانی کمپنی کی برائی کبھی نہ کریں۔ کہیں کہ ایک بہتر کمپنی کی تلاش میں تھا۔ اچھے موقع کی تلاش میں ہیں اور زیادہ سیکھنا چاہتے ہیں اور اپنی صلاحیتوں کو بڑھانا چاہتے ہیں۔

(۷) آپ ہماری کمپنی کے بارے میں کیا جانتے ہیں؟: بتائیں کہ آپکی کمپنی کا اچھا نام ہے، ترقی یافتہ کمپنی ہے کام کرنے کا ماحول اچھا ہے، کمپنی کے کاروبار کے بارے میں بتائیں۔ کمپنی کی انفورمیشن پہلے سے تلاش کریں۔

(۸) اپنی پچھلی کامیابیوں کے بارے میں بتائیں: اسکول میں کبھی کچھ اچھا کیا ہو تو بتائیں، کھیل میں کچھ اچھا کیا ہو بتائیں، اپنی آخری نوکری کی کامیابی کے بارے میں بتائیں، پچھلی کمپنی کا نام روشن کیا ہو بتائیں۔

(۹) آپنے اپنے کیریر کے کیا ہدف طے کئے ہیں؟: یہاں کمپنیshort term goalاور long term goalکے بارے میں جاننا چاہتی ہے گول ایسا نہ بتائیں کہ کمپنی کو بڑا لگے یا جھوٹا(fake)لگے۔بتائیں کے سب سے بڑا گول زیادہ سے زیادہ سیکھنا ہے بتائیں کہ اگلے ۵ سال میں کہاں پہچنا چاہتے ہیں

(۱۰) تنخواہ کتنی چاہتے ہیں؟: اگر یہ سوال کیا جائے تو جان لو کہ آپا سلیکشن طے ہے۔اگر نئے ہیں تو کہیں کہ جو کمپنی کا قانون ہو اس کے حساب سے تنخواہ چاہئے۔اگر تجربہ کار ہیں تو اپنی تنخواہ جو پچھلی کمپنی سے مل رہی ہے بتائیں تاکہ آپکو زیادہ تنخواہ مل سکے۔کہیہ کہ تنخواہ سے زیادہ علم سیکھنا ہے اور سیکھنا ہی میرا خاص مقصد ہے۔

باب ۶:

وقت کا استعمال

(Time Management)

'وقت ہماری زندگی کا سکہ ہے صرف ایک سکہ اور اسے صرف ہمیں ہی خرچ کرنا ہے کہیں کوئی دوسرا اسکو خرچ نہ کر ڈالے'

(carl sandburg)

جن لوگوں کے پاس فارغ وقت ہوتا ہے وہ ہمیشہ کام کرنے والوں کا وقت خراب کرتے ہیں۔اگر آپکی زندگی میں اس وقت بھی ایسے لوگ موجود ہیں تو وہ آپکو اُتنا کامیاب نہیں ہونے دینگے جتنا

آپ ان سے دور رہکر کامیاب ہو سکتے ہیں۔ ۸۶،۴۰۰ روپے روزانہ۔ اگر ہم آج کل سے بہتر نہیں بنے، تو اک دن کی دولت ہم نے گم کر دی۔ وقت پگھل رہا ہے، اڑ رہا ہے ایک پرندے کی طرح، کوئی نہیں جانتا کہ یہ کتنی جلدی گزر جائے۔ وقت مینیج منٹ (time management) کے فائدے یہ ہے کہ پیداوار (productivity) زیادہ ہوتی، غلطیاں کم ہونگیں، کشید گی (stress) کم ہوگا، اچھے کاموں کے لئے زیادہ وقت ملے گا

وقت کا استعمال کیسے کریں

کام کرنے کی فہرست بنائیں	ترجیہات طے کریں	نہ کہنا سیکھیں	ہیرو بنے کی ذہنیت سے بچیں	مقصد سے گزاریں	فالتو وقت بچائیں	کام کا آغاز کریں	توازن برقرار رکھیں	ترتیب دینا

- وقت کی خصوصیات یہ ہے کہ اسے ہلکا یا تیز نہیں گھمایا جاسکتا۔ ربڑ کی طرح کھینچنے سے گھٹتا اور بڑھتا ہے۔ امام بخاری نے ۶۲ سالہ عمر میں صحی البخاری لکھی، حضرت عمرؓ نے ۲ء۲ ملین مربہ میل سلطنت جس میں ۴۰۵۰ شہر شامل تھے حکومت کی۔ صرف ناکام لوگ وقت کی کمی کی شکایت کرتے ہیں بلکہ ہر کسی کے پاس اہم کاموں کے لئے وقت ہوتا ہے۔
- وقت برف کی سلی کی طرح پگھل کر ضائع ہو جانے والا ہے اسی لئے نبیؐ نے فرمایا(آداب المفرد:۴۷۹، سلسلہ الاحادیث:۹: نبیؐ نے فرمایا:)

  'إِنْ قَامَتِ السَّاعَةُ وَفِي يَدِ أَحَدِكُمْ فَسِيلَةٌ، فَإِنِ اسْتَطَاعَ أَنْ لاَ تَقُومَ حَتَّى يَغْرِسَهَا فَلْيَغْرِسْهَا: اگر قیامت قائم ہو جائے اور تم میں سے کسی شخص کے ہاتھ میں پودا ہو، اگر وہ استطاعت رکھے کہ اس پودے کو لگانے تک قمایت قائم نہیں ہو گی تو وہ اس پودے کو ضرور لگادے'

۱) صحیح وقت پر صحیح کام

ایک تاجر کے پاس پانی کا ایک بڑا جہاز تھا جس سے وہ دوسروے ملکوں سے سامان لاتا اور لے جایا کرتا تھا ایک مرتبہ صفر کے دوران اسکا جہاز بیچ سمندر میں خراب ہو گیا۔ جہاز کے میکینکوں نے انجن کی مرمت کرنے کی کوشش کی لیکن ناکام رہے اور تھک گئے جہاز میں ایک بوڑھا آدمی بھی تھا جو جوانی میں جہازوں کی مرمت کیا کرتا تھا۔ تاجر نے اس سے جہاز ٹھیک کرنے کی عاجزانہ درخواست کی۔ بوڑھا آدمی اپنے اوزاروں کے ساتھ جہاز کے انجن پر آیا اور گھنٹوں انجن کو اوپر نیچے دیکھتا رہا اور معائنہ کرتا رہا لیکن اس نے کیا کچھ بھی نہیں۔ تمام لوگ اسے بے وقوف سمجھنے لگے کہ یہ کتنی دیر سے اسے صرف دیکھ رہا ہے اور کر کچھ بھی نہیں رہا۔ بہت دیر بعد اس نے سمجھ کر انجن کے ایک پرزے پر ہلکے سے اپنا ہتوڑا مارا اور انجن اسٹارٹ ہو گیا سارے لوگ خوشی خوشی وہاں سے چل دئے۔ ایک ہفتہ کے بعد تاجر کو بوڑھے آدمی کی طرف سے ۱۰،۰۰۰ روپیہ کا بل ملا۔ اتنا بڑا بل دیکھ کر تاجر غصہ ہوا اور بولا کہ بل بہت زیادہ ہے۔ تاجر نے بوڑھے کو پیغام بھیجا کہ مجھے کام کے مطابق بل سمجھاؤ۔ بوڑھے آدمی نے بل کی تفصیل لکھ کر بھیجی: انجن پر چوٹ مارنے کے ۲ روپ اور صحیح جگہ پہچاننے کے ۹۹۹۸ روپہ۔ دیکھیں کہیں ہماری زندگی کی دوڑ بنا سوچے سمجھے تو نہیں چل رہی۔ کیا ہم نے صحیح راستہ چنا ہے

کامیابی اپنی آرام گاہوں سے باہر نکلنے پر ہی ملتی ہے۔ زندگی میں ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔ کامیابی کی قیمت مال، وقت، محنت، تفریح اور آرام کی قربانی۔

۲) ٹال مٹول (procrastination)

وقت کو رائگاں کرنا ہی ٹال مٹول کہا جاتا ہے نبی ﷺ کا فرمان ہے:

'جیسے ہی آنے والے دن کی پو پھٹ تی ہے تو وہ آواز لگاتا ہے: اے آدم کی اولاد! میں اللہ کی نئی تخلیق ہوں اور تمہارے اعمال کا گواہ، اس لئے مجھ سے جتنا زیادہ زَادِ راہ لے سکتے ہو لے لو، میں پھر کبھی لوٹ کر نہیں آؤنگا'

اپنے آپ سے سوال کریں: 'اس وقت میں اپنے وقت کا بہترین استعمال کیسے کر سکتا ہوں' کیا ہم اپنے بیمار رشتے داروں کی عیادت کے لئے ٹال مٹول تو نہیں کر رہے۔ نبی اکرم نے فرمایا:

'میں اپنی امت پر جن بلاؤں کے آنے سے ڈرتا ہوں ان میں سب سے زیادہ ڈر کی چیز ھوئ (خواہش) اور طول امل (لمبی عمر کی آرزو) ہے' بیہقی: معارت الحدیث۔

تصورات میں ہے لطف: باصلاحیت اور ہنر مند ہونے کے باوجود بہت سے لوگ نصب العین اور مقاصد کا تیعن نہیں کر پاتے۔ امام ابن جوزیؒ لکھتے ہیں

'بندہ اپنے نفس سے کہے: اے نفس میرے پاس سرمایہ صرف زندگی ہے اگر میرا یہ سرمایہ فنا ہو گیا تو تجارت اور منافع سے مایوسی ہو جائے گی یہ ایک نیا دن ہے جس میں اللہ نے مجھے مہلت دی ہے ۔۔۔۔تاکہ میں کوئی نیک عمل کر لوں۔۔۔دن رات میں ۲۴ گھنٹے ہیں جیسے چوبیس الماریاں قطار در قطار رکھی ہیں قیامت کے دن یہ الماریاں کھولی جائیں گی اور اللہ ہر گھنٹے میں کمائی ہوئی نیکیون کو دیکھے گا۔ اگر یہ نیکیوں کے نور سے بھری ہوں گی تو اسے اتنی خوشی ہو گی کہ اگر وہ دوزخیوں پر تقسیم کی جائے تو حیرانی کی وجہ سے ان کو آگ کی تکلیف کا احساس نہ رہے۔ برے عمل والوں کی الماریوں میں گھبراہٹ اور ذلت ہو گی بے عمل والوں کا خزانہ جب کھولا جائے گا وہ خالی ہو گا نہ اس میں کوئی خوشی ہو گی اور نہ غم۔ یہ گھنٹہ ہو گا جس میں یہ لوگ سوئے رہے تھے یعنی وقت ضائع کر رہے تھے ہر شخص انکے خالی ہونے پر دکھی ہو گا کاش کمانے کا موقع ضائع نہ کیا ہوتا'

اپنے فیصلے پر عمل کرنے میں کوئی ہچکچاہٹ نہیں برتیں۔ایک بار جب فیصلہ کر لیا تو کوئی شرمانے کی ضرورت نہیں۔

۳) ڈیڈلائن

کام کی ضرورت کے لحاظ سے ڈیڈلائن مقرر کی جاتی ہے جو کام اور تحریر ہم امتحان کے تین گھنٹے میں کر لیتے ہیں وہ تین دنوں میں نہیں کر پاتے کیوں کہ وہاں ہمار اٹار گیٹ حدود متیّن ہوتے ہیں۔ صبح کا سونا: نبیؐ نے فرمایا(ترمذی):

'اے اللہ: میری امت کے لئے صبح کے اوقات میں برکت عطا فرما'

فرصت تو مرنے کے بعد ہی ملتی ہے: اچھے حالات کی توقع میں کام کو ملتوی نہ کیجئے ستارے اندھیرے ہی میں چمکتے ہیں دنیا کے عظیم انسان جھونپڑوں سے ہی نکلتے دیکھے گئے ہیں (فرانس بیکن)

صحت کا جائزہ: اپنی جسمانی اور طبعی معاملات کا جائزہ لیجیے جسم کا چیک اپ ضرور کرائیں اگر چالیس کے اوپر ہیں اپنی خوراک کا جائزہ لیجئے۔ کیا آپ صبح ہشاش بشاش اور نشاط اٹھتے ہیں ؟ وہ کون سی باتیں ہیں جو ہمارے جسموں کو ناکارہ بنا رہی ہیں)

اپنے فائیدہ کے لئے تعلقات بنانے میں ماہر ہو جائیں۔ دیکھیں وہ کون سے اصول ہیں جن سے آپ زندگی کا کھیل کھیل رہے ہیں تعلقات ایک زبردست سرمایہ ہے جو ذریعے کھولتا ہے جسکی ہمیں ضرورت ہوتی ہے۔ کامیابی پر گامزن ہونے کے لئے یہ سوال وجواب ضرور کریں:

- کیا میں نے اپنی منازل اور مقاصد متعین کر لئے ہیں:
- کیا ان کے لئے میں نے کوئی وقت متعن کیا ہے
- کام شروع کرنے کے بعد کیا میں اسکو ختم کرتا ہوں یا بعد کے لئے چھوڑ دیتا ہوں

۴) دور اندیشی اور جد و جہد

دن کی روشنی میں سفر کرنے کے دوران رات کے اندھیرے کی تیاری کر لینا دور اندیشی کہلاتا ہے۔ جڑ کے بغیر پھل نہیں نکلتے۔ ہم سب عملی مذہب کے فرد ہیں اس لئے علم اتنا ضرور ہو کہ روزمرہ کی عملی زندگی اسکے مطابق گزر سکے۔ فرض کرو آپ ایک باپ کی حیثیت سے اپنے گھر میں رہتے ہیں اور بچے آپکا کہنا نہیں مانتے تو کیا آپ انہیں ڈانٹ ڈپٹ کر سمجھائیں گے ؟۔ نہیں ایسا کرنا ٹھیک نہیں ہے۔

یاد رکھیں جب آپ اپنے بچوں کو تہذیب و اخلاق سکھانا چاہتے ہیں تو آپکی مراد ہونی چاہئے کہ وہ اپنے برے رویے کو تو برا سمجھیں لیکن اپنی ذات اور شخصیت کو اچھا سمجھیں!

بچوں کو اپنی بات سنانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ہم انکی بات غور سے سنے۔ **کیا آپنے اپنے بچے کو گلے لگایا ہے؟**

۵) ملازم رکھنا

اگر آپ معاشی اعتبار سے کسی مشکل کا شکار نہیں ہیں تو آپ اپنے گھریلو کام کاج کے لیے ایک ملازم رکھ سکتے ہیں، جس سے آپ کا بہت سا وقت بچ جائے گا اور دیگر اہم کام سرانجام دے سکیں گے۔ خاص کر اگر آپ کسی ادارے میں ملازم ہیں تو گھر کے کام کاج کے لئے آپکو پریشان ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن یاد رکھیں کہ بے ایمان ملازم آپکے گھر چیزیں اور آپکا مال لوٹ سکتا ہے۔

لہذا آج سے سنجیدہ ہو کر اپنے اوقات کو منظم کرنا شروع کریں اور اہمیت کے لحاظ سے کاموں کی درجہ بندی کریں۔ تاکہ نہ تو آپ کا وقت ضائع ہو اور نہ بے جا اور غیر اہم کاموں میں خرچ ہو، بلکہ مناسب کاموں میں وقت کو صرف کر کے بہترین انسان بننے کی راہ پر چل نکلیں گے اور ان شاء اللہ ایک ایسا وقت آئے گا کہ آپ بہترین شخصیت کے مالک ہوں گے اور مستقبل بھی آپ کا اچھا ہو گا۔

۶)ماچس کی ڈبیوں سے "آئی کیاIKEA" کا سفر

انگوار کمپراڈ (Ingvar Kamprad)ایک سویڈش بزنس مین ہے جو دنیا کی فرنیچر بنانے والی کمپنی IKEA' کے بانی ہیں۔ اس کی کمپنی کے دو سو سے زائد اسٹورز 31 ممالک میں پھیلے ہوئے ہیں۔ اس کے ملازمین کی تعداد 75 ہزار اور اس کی سالانہ سیل 12 بلین ڈالر سے زائد ہوتی ہے۔

دوران تعلیم اسکے دل میں ایک خواہش نے انگڑائی لی کہ کاروبار بھی کروں تاکہ اپنا جیب خرچ نکلتا رہے۔ اسی جذبے کے تحت اسکول سے چھٹی کے بعد سائیکل پر ماچس بیچنے لگا۔ اسکی توقع سے زیادہ اس سے آمدنی ہونے لگی، اس سے جذبہ اور جواں ہوتا گیا اور کاروبار کو مزید بڑھانے لگا۔ ماچسوں سے شروع کیا گیا کاروبار مچھلی کی فروخت تک جا پہنچا، اس میں بھی نفع ہونے لگا۔ اس سے کاروباری رسک میں کمی اور اعتماد میں اضافہ ہوا۔ اس کے بعد 17 سال کی عمر میں 1943ء میں اپنے چچا کے کچن ٹیبل پر سے "IKEA" کی ابتدا کی۔ ان کا بیشتر بزنس آرڈر پر تھا۔ اس نے اپنے بزنس کا نام اپنے گاؤں کے نام پر "IKEA" رکھا۔ اس کی وجہ یہ بنی کہ جب وہ اسکول میں پڑھتا تھا۔ ایک دن استاد نے اسکی تعلیمی کارکردگی کو دیکھ کر کہا یہ اپنے نام کے ساتھ اس چھوٹے سے گاؤں کو شہرت بخشے گا۔ اس دن سے اس نے تہیہ کر رکھا تھا کہ استاد کی توقعات پر پورا اترنے کی پورے کوشش کریگا۔ جب کاروبار شروع کرنے لگا تو مقامی مینوفیکچرر کو دیکھا۔ ان کے فرنیچر کی قیمت زیادہ تھی۔ اس نے ان سے کم قیمت پر فراہم کرنا شروع کیا۔ اس کے ساتھ ایک کتابچہ چھپوایا جس میں اپنے فرنیچر کے کاروبار سے متعلق معلومات مہیا کیں۔ چیز سستی ہو تو لوگ شک کا شکار ہو جاتے ہیں کہیں یہ چیز ناقص اور ناپائیدار نہ ہو۔ اس کتابچہ کا لوگوں پر اچھا اثر مرتب ہوا۔ لوگ فرنیچر کا آرڈر اسے دینے لگے۔ اب 1953ء میں پہلا IKEA شوروم کھولا۔ اس سے پہلے کام چل رہا تھا لیکن کاروباری مقابلے کا دباؤ تھا، جس کی وجہ سے شوروم کھولنا پڑا۔ IKEA کو اگر کسی حریف کا سامنا تھا تو اس کی کم قیمت سے تھا۔ شوروم کھولنے کا مقصد یہ تھا کہ لوگ کوالٹی کی جانچ پرکھ کریں۔ خریدنے سے پہلے تسلی اور اطمینان کر لیں۔

اسکے کاروبار کے کم قیمت ہونے کی ایک بڑی وجہ یہ تھی کہ اس نے ہمیشہ اخراجات پر قابو پایا۔ فضائی سفر ہو یا زمینی، پروٹوکول کے بجائے عام لوگوں کی طرح اور ان کے ساتھ سفر کیا۔ جس کا بوجھ اسکے ہم وطنوں اور کلائنٹ پر پڑتا۔ اس نے ڈائزائننگ کی طرف خاص توجہ دی۔ جس کی وجہ سے دنیا بھر میں IKEA جانی جاتی ہے۔ IKEA کی پروڈکٹ ایسی ڈیزائن کی گئی کہ جس سے شپنگ کے اخراجات کم سے کم ہوں اور نقل و حمل کے دوران فرنیچر کو نقصان نہ پہنچے، دکان داروں کو اپنے اسٹورز میں رکھنے میں آسانی ہو۔ فرنیچر اس طرح بنایا گیا کہ لوگوں کے لیے اسے گھروں میں رکھنا آسان ہو۔ بیڈ اس طرح بنایا کہ ایک آدمی باآسانی ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کر سکتا ہو۔ اسکی کامیابی کا قیمتی گر خوب صورت ڈیزائن، پائیدار اور اچھی کوالٹی کم قیمت پر اشیا فراہم کرنا ہے۔

باب : ۷

عزت نفس (Self-respect)

۔ایک شخص کسی دانشور سے اپنے مسئلے کے سلسلے میں ملنے گیا۔دانشور نے پوچھا: 'تم کیا کرتے ہو ؟'اس نے جواب دیا: 'مجھ پر اللہ کا بڑا کرم ہے !'، پوچھا 'کیا کرم ہے'، بولا: 'میرا پروڈکٹ ایسا ہے کہ وہ میری کوشش کئے بغیر ہی بِک جاتا ہے۔مجھے کچھ کرنا ہی نہیں پڑتا' دانشور نے کہا: 'تم تو گئے'۔اس نے کہا: 'وہ کیسے ؟' دانشور نے جواب دیا: 'تمہیں اللہ نے ایک موقع دیا تھا اپنی قابلیت بڑھانے کا۔تم نے پروڈکٹ ہی ایسا پکڑ لیا جو خود بہ خود بک رہا ہے۔اس کا مطلب ہے کہ تمہیں کام نہیں کرنا پڑ رہا اور تم پالش نہیں ہو رہے ہو۔ تم زنگ آلود ہو جاؤ گے اور اگر کوئی امتحان آئے گا تو تم کہو گے : 'میں نے تو کچھ سیکھا ہی نہیں'

محنت کا کوئی بدل نہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ کوئی شارٹ کٹ مل جائے اور کام نہ کرنا پڑے۔ آپ ظاہر کریں کہ آپ زمہ دار انسان ہیں

روٹی، کپڑا اور مکان کی طرح عزت کروانا بھی انسان کی ایک جزباتی ضرورت ہے۔ عزت کیسے ملتی ہے:

۱) آپ جیسا کوئی نہیں

ایک بڑے حال میں تمام لوگوں کے سامنے ایک عالم نے ۲۰۰۰ روپہ کا نوٹ لوگوں کو دکھایا اور پوچھا: کون کون اس ۲۰۰۰ روپہ کے نوٹ کو لینا چاہتا ہے۔ تمام لوگوں کے ہلکے ہلکے ہاتھ اٹھنے لگے۔ عالم نے پھر یہ نوٹ توڑ مروڑ دیا اور پوچھا: اسے اب کون کون لینا چاہتا ہے۔ اب بھی سارے ہاتھ اوپر اٹھے۔ انہوں نے پھر اُس نوٹ کو فرش پر گرا دیا اور اسے اپنے جوتے سے رگڑنے لگے اور بری طرح گندا کر دیا۔ کچھ دیر بعد اسے اوپر اٹھایا اور پوچھا: اسے اب بھی کون لینا چاہتا ہے۔ اس بار بھی حال میں موجود تمام لوگوں نے اپنے ہاتھ اٹھا دئے۔

عزیزوں، آپنے غور کیا، نوٹ چاہے گندا ہو یا صاف، اسکی قیمت گھٹتی نہیں ہے اب بھی یہ ۲۰۰۰ روپہ ہی ہے ذرا سوچیں کئ بار ہم اپنی زندگی میں گرتے ہیں، مشکلات سے لڑتے لڑتے تھک جاتے ہیں، اپنے غلط فیصلوں سے بھاری نقصان میں پھنس جاتے ہیں ان تمام حالات سے مقابلہ کر کے ہم اپنے آپکو بیکار اور ناقدر (useless) سمجھنے لگتے ہیں۔ اس کا کوئی معنی نہیں کہ ہماری زندگی میں کیا ہو چکا ہے اور کیا ہونے والا ہے آپ اپنی قدر کبھی نہیں کھو سکتے۔ آپ خاص ہیں، آپ ہی تو دنیا بدلیں گے، آپ ہی تو اس قوم کا مستقبل ہیں، میرا سرمایا ہیں، ال ملک کا تاج ہیں آپ، آپ، آپ۔۔۔

اللہ جس شخص سے جتنی محبت کرتا ہے اسے اتنا ہی زیادہ آزماتا ہے، اور جو شخص جتنا آزمایا گیا اس کی شخصیت میں اتنا زیادہ نکھار آ جاتا ہے۔ حضرت ابراہیمؑ کو آزمایا گیا، اور جب وہ سبھی آزمائشوں میں کامیاب ہو گئے تو انھیں خلیل اللہ کا لقب دیا گیا، اسی طرح حضورؐ کو ہر طرح سے آزمایا گیا، اور پھر رہتی دنیا

تک کے لئے انہیں نبیؐ رحمت کا لقب دے دیا گیا۔ اسی طرح ایک بندہ جب سچ کی راہ پر چلتا ہے تو اسے کامیابی کے مقام تک پہنچنے کے لئے اتنی ہی بڑی آزمائشوں اور امتحانات سے گزرنا پڑتا ہے۔ جب آزمائش اپنی آخری حد کو پہنچ جاتی ہے اور امتحان مکمل ہو جاتا ہے تو اللہ کی مدد کا نزول ہوتا ہے، قرآن کہتا ہے

> "پھر کیا تم لوگوں نے یہ سمجھ رکھا ہے کہ یوں ہی جنت کا داخلہ تمھیں مل جائے گا، حالانکہ ابھی تم پر وہ سب کچھ نہیں گزرا ہے، جو تم سے پہلے ایمان لانے والوں پر گزر چکا ہے؟ اُن پر سختیاں گزریں، مصیبتیں آئیں، ہلا مارے گئے، حتیٰ کہ وقت کا رسُول اور اُس کے ساتھی اہل ایمان چیخ اُٹھے کہ اللہ کی مدد کب آئے گی؟ (اُس وقت اُنھیں تسلی دی گئی کہ) ہاں اللہ کی مدد قریب ہے۔" (سورہ بقرہ: ۲۱۴)

آپنے اپنے آس پاس ایسے لوگ بھی دیکھیں ہونگے کہ وہ اپنے آپکو ناکارہ سمجھتے ہیں وہ سوچتے ہیں کہ ان کی کوئی اہمیت نہیں ہے کوئی انکو عزت نہیں دیتا۔ وہ تنہا اور اکیلے ہیں۔ کسی بھی انسان کو اللہ نے بے مقصد پیدا نہیں کیا۔ ہر انسان کی دنیا کو ضرورت ہے۔ اپنی صلاحیتیں پہچانیں اور یاد رکھیں کہ متواتر کئے گئے عمل سے بڑے بڑے دوررس نتائج سامنے آتے ہیں۔

داعیانِ حق کو اپنی قوم کی فلاح اور نجات سے بہت محبت ہوتی ہے۔ وہ اپنی دعوتی سرگرمیوں سے بگڑے ہوئے لوگوں کو راہِ راست پر لانے اور دوزخ کے عذاب سے بچانے کی کوشش کرتے ہیں، قوم کی زیادتیوں اور دست درازیوں کے باوجود وہ صبر کرتے ہیں اور اللہ سے ان کی ہدایت کے لئے دعا کرتے ہیں۔ حضرت عبداللہ بن مسعودؓ نے کہا نبیؐ ﷺ ایک نبیؑ کا حال بیان فرما رہے تھے وہ منظر میری آنکھوں کے سامنے ہے آپؐ نے فرمایا کہ

> "(دعوت الی اللہ کے جرم میں) قوم نے اس قدر مارا کہ اس کا جسم خون سے لت پت ہو گیا۔ اس وقت بھی اس نے اپنے چہرہ سے خون پونچھتے ہوئے کہا: اے اللہ میری قوم کو معاف فرما دے وہ نہیں جانتی۔"

ایک مومن پر کئی طرح کی آزمائشیں ہوتی ہیں۔ دعوت دین کا کام کرنے والوں کی مخالفت کی جاتی ہے، لالچ دی جاتی ہے۔ اسی طرح صلاحیتوں کی آزمائش، خواہشات، جذبات اور غصہ کی آزمائش، نعمتِ خداوندی کی آزمائش، جان ومال کے نقصان کی آزمائش، مال ودولت اور اولاد کی آزمائش، علم و عمل کی آزمائش، حقوق العباد اور حقوق اللہ کی آزمائش اور غربت کی آزمائش وغیرہ ہیں، ان سب آزمائشوں کا جو لوگ مقابلہ نہیں کر پاتے وہ شکوک وشبہات، مقصد میں ناکامی کے اندیشے، ذہنی انتشار، احساس کمتری ، اکتاہٹ، بے چینی، مایوسی، اور سستی وکاہلی جیسی بیماریوں کے شکار ہو جاتے ہیں۔

۲)عزم وتوکل(Ambitious)

بندۂ مومن کو آزمائشوں کے مقابلہ کے لئے پر عزم ہونا چاہئے، اور اللہ پر توکل و بھروسہ کرنا چاہئے۔ آپ اپنی زندگی میں تین طرح کے لوگ پائینگے (۱) تماشائی جو اکھاڑے میں کبھی نہیں جاتے (۲) شکست خور جو کامیاب ہونا ہی نہیں چاہتے حاسد اور نکتہ چینی انکی پہچان (۳) فتح پانے والے، کامیاب لوگ، گھر، دفتر، محلوں کی سڑکوں پر یہ اپنے آپکو ظاہر کرتے ملتے ہیں، اپنے اور دوسروں کا فائدہ کرنے والے۔

حوصلہ مند بنیں

ایک بچہ ادھار مانگ کر کتابیں پڑھا کرتا تھا، پڑھنے کے لئے کاریں صاف کرتا، گھاس کاٹتا اور گھروں میں سفیدی تک کرتا، اس نے قانون کی ڈگری لی اور امریکہ کا صدر بنا، اسکا نام ابرایہم لنکن تھا ۔ سڑک پر کسی رکاوٹ کا ہونا، سڑک کے اختتام کی دلیل نہیں ہے یہ تو بتاتی ہے کہ راستہ بدل لو۔ اگر ارادا مضبوط ہو تو راہیں خود نکل آتیں ہیں اور معجزے ہو جاتے ہیں) جلدی اٹھنا، خوب پڑھنا، صیحت پر سب سے زیادہ توجہ دینا، پریشان نہ ہونا:-اس طرح کی نصیحتیں اکثر سننے کو مل جاتی ہیں۔ وقت محدود ہے۔ اپنے

لئے ترجیحات منتخب کرنے کی صلاحیت یعنی ضروری معاملے کو غیر ضروری معاملہ سے الگ کرنے کی اہلیت۔ کام احسن طریقے سے پلس نہات تیزی رفتاری کے ساتھ۔

'ہر ہدف(goal) کو یہ سمجھیں کہ زندگی کا انحصار اسی کو حاصل کرنے پر ٹکا ہوا ہے'

ایک گول حاصل کر لیا تو پھر دوسرے کی تیاری کریں کیونکہ کامیابی ایک مسلسل سفر ہے اگر آپ کامیابی کے اس سفر میں کہیں رک گئے تو آپ زوال پذیر ہو گئے۔ اپنی ذات پر یقین کریں اور خود کو حقیر اور کمزور نہ سمجھیں۔ لوگوں کی اکثریت اسلام کو طرز زندگی کے بجائے صرف مذھب کے طور پر لیتی ہے اسی لئے دین اور دنیا دو مختلف بن گئے آج ہم سوچتے ہیں کہ پہلے دنیا میں کامیابی لیں پھر آخرت کی کامیابی کا سوچیں گے

تنگ دلی: ہمیں بچپن سے سکھایا جاتا ہے کہ بیٹا اسکول میں سارا کھانا تم نے خود ہی کھانا ہے، کسی ساتھ والے بچے کو نہیں دینا۔ یہ تنگ دلی کا نظریہ بچے کے نقش پر بیٹھ جاتا ہے جو معاشرے کے لئے مفید نہیں ہے۔

کسی بھی فلاحی کام کرنے سے پہلے آپ سب سے پہلے اپنی معاش کا بندوبست کیجئے اگر آپکا شوق آپکی معاش کے مطابق نہیں ہے تو اسے ساتھ ساتھ چلاتے رہیے۔ ابتدا میں اسے ذریعہ معاش نہ بنایئے شوق کو فری شروع کر دیجئے

احساس کمتری: احساس کمتری کی آدت بچپن سے پڑتی ہے، بچوں کو ڈانٹنا، اسکے کام میں خامی نکالنا، عملی زندگی میں انسان کا حالات سے گھبرانا، عارضی ناکامی وغیرہ۔

۴)صیحت

۳۳ سال کی عمر میں آپ جو غذائی اجزاء لیتے تھے وہ ۴۰ سال کی عمر میں نہی لے سکتے۔ جسم کی ضرورت کے بارے میں جانیں ۴۰ سال سے روزانہ ۲ کلومیٹر سیر کریں، ہر روز ایک گلاس دودھ پیئیں،

چکنائی کم کر دیں، تازہ غذا استعمال کریں، رات کا کھانا کم کر دیں اور سونے سے ۳ گھنٹے پہلے کھالیں، پانی خوب پیئیں، جوس پیئیں، ٹیسٹ کرواتے رہیں۔

ذاتی کشش یعنی لباس: لباس: ہمارے جسم کی ایک زبان ہوتی ہے جس میں ہمارا بیٹھنا، گفتگو کرنا، ہمارے چہرے کا اطمینان، مسکراہٹ، ہماری شخصیت کو ظاہر کرنا، شامل ہے۔ اگر آپ بہت زیادہ ذہین یاپرکشش نہ بھی ہوں لیکن آپکی ذات سحر انگیز(magical) ہے تو آپ ہر جگہ مقبول ہونگے۔ آم طور پر لوگ انسان کے ظاہری لباس سے متاثر ہوتے ہیں لباس پر جو خرچ کرینگے وہ رائیگاں نہیں جائے گا۔ قمیص کا کالر اور کفوں کا خاص خیال رکھنا ہے اگر پسینہ زیادہ آتا ہے تو عطر یا سینٹ کا استعمال کریں۔ جوتیں بھی صاف ستھرے پہنیں۔ روزانہ غسل، دانتوں کی صفائی، سر کے بالوں کی درستگی، ناخنوں کا کٹا ہوا ہونا لازمی ہے۔

منافقت سے بچیں

تین مینڈک سفر پر اکھٹے جا رہے تھے اچانک کنوئیں میں گر گئے انہوں نے کنوئیں سے نکلنے کی کوشش شرع کر دی۔ دوسرے مینڈک کنوئیں کے ارد گرد جمع ہو گئے اور چلانے لگے کہ کنوا بہت گہرا ہے اور تمہارا نکلنا ممکن نہیں ہے کچھ دیر کی محنت کے بعد دو مینڈک تو تھک کر ہار مان گئے اور نیچے بیٹھ گئے ایک مینڈک مسلسل کوشش میں لگا رہا آخر کار وہ باہر آگیا۔ باہر تمام مینڈکوں نے اس پوچھا: 'تم کیسے باہر آ گئے' تو وہ اُن سے کہنے لگا: **'کیا کہہ رہے ہو' یعنی اسے باہر موجود مینڈکوں کی آواز سنائی نہیں دے رہی تھی۔** آپ اپنے مقصد اور اپنے کام میں جتے رہیں۔ بڑی منزلوں کے مسافر چھوٹے جھگڑوں میں نہیں پڑتے۔ بقل ونسٹن چرچل:

'اگر ہر بھونکنے والے کتے پر پتھر پھینکنے لگو گے تو تم کبھی اپنی منزل پر نہیں پہنچ سکتے'

ہر کسی کی سننے والا اور ہر کسی کو خوش کرنے والا منافق کہلاتا ہے

۵) کل کبھی نہیں آتا/التوا کی عادت

کیا آپنے کسی کو کام کی وجہ سے مرتے ہوتے دیکھا ہے میرا خیال ہے نہیں، لیکن سینکڑوں لوگ ہر دن پریشانیوں کی وجہ سے مرتے ہیں یعنی کام نہیں مارتا پریشانیاں مارتی ہیں۔اس دنیا میں ایسا کچھ بھی نہیں ہے جس کے متعلق پریشان ہوا جائے کیونکہ پریشانی کسی چیز کو بدل نہیں سکتی۔ایک کامیاب انسان کسی بھی مسئلہ کو صرف اس لئے التوا میں نہی ڈالتا کہ وہ اس پر فیصلہ کرنے سے ڈرتا ہے۔

تاخیر کرنے والے دراصل کاموں کو ملتوی نہیں کرتے بلکہ بہانے کرکے وہ کام کرنا ہی نہیں چاہتے۔تاخیر کی ایک وجہ اپنے کام دوسرے لوگوں اور حالات کے رحم و کرم پر چھوڑنا ہے۔یہ آپکی زندگی ہے اس پر آپکا اختیار ہے۔کتنے مواقع ٹالم ٹول کی وجہ سے ضائع ہو جاتے ہیں۔عموماً ناپسندیدہ اور مشکل کاموں کو ملتوی کیا جاتا ہے اپنے آپ سے کہیں:

'کامیاب لوگ انتظار نہیں کرتے:winners do not wait'

اسکول میں ایک استاد نے طلباء سے پوچھا کے کہ بڑے ہو کر کیا پیشہ اختیار کرنا چاہتے ہیں۔سب نے اپنی اپنی پسند کا اظہار کیا یعنی ڈاکٹر، انجینیئر، وکیل، مینیجر، پروفیسر وغیرہ۔کلاس میں ایک غریب سیاہ فام بچہ بھی تھا جس کی ماں اکیلی اس کی پرورش کر رہی تھی جو معمولی سی نوکری کر کے خاندان کو پال رہی تھی۔بچہ نے سوچا کہ وہ دوسرے بچوں کے مذاق سے بچنے کے لئے اسے کچھ زیادہ بڑی چیز کا نام لینا چاہئے۔تو اس نے کہا: 'میں امریکہ کا صدر بننا چاہتا ہوں' کلاس میں سب ہنسنے لگے کیونکہ سب جانتے تھے کہ وہ بہت غریب ہے۔بچہ منہ بناتا ہوا گھر گیا اور ساری کہانی ماں کو سنائی اور پوچھنے لگا کہ

'ماں کیا ہم اتنے غریب ہیں کہ میں صدر بننے کا خواب بھی نہیں دیکھ سکتا'

ماں کا جواب:

'بیٹے! یہ تو تم پر منحصر ہے یا تو تم اپنے خواب کے ساتھ اپنے آپ کو وابستہ کر لو اور اسے حاصل کرنے کی کوشش کرو یا پھر باقی زندگی میں اس طرح کی شرمندگی بار بار اُٹھانے کے لئے تیار رہو'

یہ بات اس نے ذہن نشیں کرلی اور ۱۹۹۵ میں امریکہ کا کا سب سے کم عمر (۲۸ سالہ) کانگریس کا رکن بنا۔

ہم میں سے کسی باپ نے اپنے بچے سے گھر میں پوچھا: اچھا بیٹا! بتاؤ تم بڑے ہو کر کیا بنو گے ؟۔ بچے کا جواب تھا: 'میں امبانی، ٹاٹا یا پھر اظہرادین جیسا بنو گا' باپ ہونے کے ناطے ہم اور آپ مطمعن ہو جاتے ہیں کہ بچہ ٹھیک کہ رہاہے۔ لیکن غور کیا ہے کہ آپکا بچہ ان لوگوں جیسا تو بننا چاہتا ہے جن سے وہ کبھی نہ ملا، نہ ٹھیک سے وہ انہیں جانتا ہے آپ ہمیشہ اپنے بچے کے ساتھ رہتے ہیں لیکن پھر بھی کبھی یہ نہیں بولتا کہ 'بابا! میں آپ کی طرح بننا چاہتا ہوں' ۹۹ء۹۹ فیصد بچے اپنے باپ کو اپنا ماڈل (model) نہیں مانتے۔ اسکی وجہ یہ ہے کہ ہم بچوں کی صرف ضروریات پوری کرتے ہیں، ہم انکے سامنے اچھے انسان ہونے کی مثال نہیں پیش کرتے یا شاید ہم نے اپنی زندگی میں کچھ نہیں کیا، ہم صرف لکیر کے فقیر رہے، کیوں نہ، ہم لوگ بھی کچھ بڑا کریں۔ ایسا کر کے دکھائیں کے کم سے کم ہمارے بچے، محلے، شہر کے بچوں میں کوئی ہم جیسا بننا چاہے

۶) دوسروں پر انحصاری

نبیؐ نے فرمایا: ابوداؤود ۱۶۴۳:

'کون ہے جو مجھے اس بات کی ضمانت دے کہ وہ لوگوں سے کسی چیز کا سوال نہیں کرے گا اور میں اسے جنت کی ضمانت دوں؟'

اگر کوئی آپکو مارے تو آپکو غصہ آئے گا پھر آپکا بلڈ پریشر بڑھیگا، السر، خارش، دل کی دھڑکن تیز ہونگی، تناؤ یا دل کی بیماریاں ہونگی اور آپ بدلہ لینگے کیونکہ جانور بھی ضد میں آکر غصہ کی حالت میں بدلہ لیتا ہے اگر کتہ کی دم پر پاؤں رکھدینگے تو وہ کاٹے گا جو اسکی فطرت (عادت) ہے لیکن انسان کو اللہ نے انتخاب کرنے کی عقل دی ہے۔ جانوروں کے پاس انتخاب کی آزادی نہیں جبکہ انسان کے پاس ہے انسان انتخاب کئ طرح سے کر سکتا ہے جیسے: (۱) جواب میں مارنا (۲) پوچھنا کہ کیوں مارا (۳) مارنے والے کی

جہالت پر افسوس کرنا(۴)مارنے والا کہیں ذہنی بیمار تو نہیں(۵) نظر انداز کرنا(۶) معاف کرنا۔: نبیؐ نے فرمایا: بخاری ۶۱۱۴:

'پہلوان وہ نہیں ہے جو کشتی لڑنے میں غالب ہو جائے بلکہ اصلی پہلوان تو وہ ہے جو غصہ کی حالت میں اپنے آپ پر قابو پائے۔بے قابو نہ ہو جائے'۔

نبیؐ نے فرمایا: تبارانی، معجم الکبیر ۱۶۳۸۵:

'غصہ ایمان کو اس طرح خراب کرتا ہے جس طرح ایلو/ سرکہ (vinager) شہد کو خراب کرتا ہے'

جب تو قو پوری نہیں ہوتی تو اسکا ردعمل غصہ ہوتا ہے'

یاد رکھیں کسی بھی مشکل کا صحیح حل اسی وقت نکلتا ہے جب دماغ کی مجموعی حالت پر سکون ہو۔دماغ کو سکون سے رکھنے کے لئے بے جا بھاگ دوڑ، چیخ و پکار سے پرہیز کریں، تحمل اور بردباری سے کام لیں، تحمل تبھی آئے گا جب اپنی مشکل کو بڑا نہ سمجھے گے۔

۷) کہنا اور سننا ایک ہنر

جب ہم سنتے ہیں تو ہم کچھ نیا سیکھ رہے ہوتے ہیں اور جب ہم بولتے ہیں تو ہم کچھ باتیں دوہرا رہے ہوتے ہیں جن کو ہم پہلے سے جانتے ہیں اس لئے کامیاب لوگ بولتے کم اور سنتے زیادہ ہیں ۔زیادہ بول کر ناکام لوگ یہ دکھانے کی کوشش کرتے ہیں کہ وہ بہت ہوشیار ہیں، سب کچھ جانتے ہیں اور اسی تکبر میں وہ کچھ سیکھنے کی کوشش نہیں کرتے۔دوسروں سے سوال کیجیئے اور ان کی باتیں سنئے کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو مداخلت نہ کریں۔لاروش کا قول ہے:

'اگر آپ کو دشمن چاہئیں تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کیجیے۔اگر آپ دوست چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجیے'

کیوں؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتی ہے اور جب ہم ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتی ہے اور ہمارے خلاف حسد پیدا ہوتی ہے۔ نبیؐ نے فرمایا:(source)

'اللہ ان کے ساتھ ہے جو ثابت قدم رہتے ہیں'

ہم اپنی زندگی کا دوتہائی(۲/۳)وقت سننے (listening)میں گزارتے ہیں غور سے سننا ظاہر کرتا ہے کہ آپ دوسروں کی عزت اور اس پر اعتماد کر رہے ہیں، یہ تعلقات بڑھاتا ہے تنازعات کا حل، مثبت کام کا ماحول پیدا ہوتا ہے، دوستوں کا دل جیتا ہے، بھروسا پیدا کرتا ہے اور منفی سوچیں گھٹاتا ہے سنتے وقت غور سے سنیں، جانبداری سے نہ سنیں۔ اتنے ہلکے سے نہ بولیں کے سننا مشکل ہو، بولنے کا انداز اچھا ہو، تیز آواز نہ ہو، جہاں بات کہی جارہی ہو زیادہ گرمی اور ٹھنڈ نہ ہو، موبائل بند ہو، وقت کی تنگی نہ ہو، آنکھیں ملا کر سنیں، بولتے وقت منہ اور جسم کے انداز اچھے ہوں، مصافحہ کریں۔ سنتے وقت کسی سے بات نہ کریں دو کام ایک ساتھ نہیں ہو سکتے۔ ظاہر کریں کہ آپ سامنے والے کو سننا چاہ رہے ہیں سوال کریں اگر مزید معلومات چاہ رہے ہیں۔ کچھ لوگ آرام سے بولتے ہیں انکو پورا موقع دیں۔ بحس نہ کریں۔ آخر میں سنانے والے کا شکر ادا کریں اور اسکو اپنی رائے ضرور بتائیں

سعید بن مسیب سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم بیٹھے ہوئے تھے اور آپ کے ساتھ آپ کے صحابہ بھی تھے کہ اسی دوران ایک شخص ابو بکر رضی اللہ عنہ سے الجھ پڑا اور آپ کو ایذاء پہنچائی تو آپ اس پر خاموش رہے، اس نے دوسری بار ایذاء دی، ابو بکر رضی اللہ عنہ اس بار بھی چپ رہے پھر اس نے تیسری بار بھی ایذاء دی تو ابو بکر رضی اللہ عنہ نے اس سے بدلہ لے لیا، جب ابو بکر رضی اللہ عنہ بدلہ لینے لگے تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اٹھ کھڑے ہوئے، ابو بکر رضی اللہ عنہ نے عرض کیا: اللہ کے رسول! کیا آپ مجھ سے ناراض ہو گئے؟ تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

'آسمان سے ایک فرشتہ نازل ہوا تھا، وہ ان باتوں میں اس کے قول کی تکذیب کر رہا تھا، لیکن جب تم نے بدلہ لے لیا تو شیطان آ پڑا پھر جب شیطان آ پڑا ہو تو میں بیٹھنے والا نہیں'۔(ابو داؤود: ۴۸۹۶)

یاد رکھیں کہ آپکے بولے گئے الفاظوں سے زیادہ اہمیت آپکے کئے گئے کاموں کی ہے

۸)تقریر

تقریری ایک فن (art) ہے۔ اگر آپ اچھے مقرر ہیں تو آپکا معاشرے میں بلند مقام ہو گا، دوستوں کا حلقہ وسیع ہو گا، جلدی شہرت ملے گی اور لوگوں میں آپکی اہمیت بڑھ جائے گی۔ ایک کامیاب مقرر اپنی تقریر سے کسی کے بھی دل کو فتح کر سکتا ہے چاہے آپ مقرر بننا چاہیں یا نہ چاہیں لیکن آپکو اس بات کا یقین ہونا چاہئے کہ آپ ایک اچھے مقرر ہیں اور اپنے خیالات کا اظہار دوسروں کے سامنے اچھے طریقہ سے بیان کر سکتے ہیں:

(۱) سب سے پہلی خوبی مقرر کی یہ ہوتی ہے کہ وہ اپنے موضوع کے بارے میں پوری معلومات رکھے۔ سامائین کے سامنے کہنے کے لئے آپ کے ذہن میں مواد پہلے سے تیار ہو تا کہ گھبراہٹ نہ ہو۔

(۲) جرت اور اعتماد کے ساتھ حاضرین کے سامنے آئیں، ۴۰ سیکنڈ پہلے گہری اور لمبی سانس لیں، دل دھڑکنے کی پرواہ نہ کریں، تن کر کھڑے ہوں، لوگوں کی آنکھوں میں آنکھیں ڈالیں اور ایسے مخاطب ہوں کہ لوگ آپ کے قرضدار ہیں اور وہ مزید قرض مانگ رہے ہیں ہاتھوں کو بار بار نہ رگڑیں، کسی چیز کے پیچھے ہو کر تقریر نہ کرے

(۳) خود اعتمادی کے لئے مشق کریں یاد رکھیں جب آپ پہلی بار تقریر کرنے جائینگے تو لگے گا کہ میدانِ جنگ میں جارہے ہیں اس وقت ہمت، قابو اور ٹھنڈا دل و دماغ رکھیں۔ حاضرین کے

سامنے خوف، صرف اعتماد کی کمی کی وجہ سے ہوتا ہے کیونکہ آپ کو اپنی صلاحیتوں کا صحیح علم نہیں ہوتا۔

(۴) شروع میں صرف ۲ منٹ کی تقریر تیار کریں، خوب مشق کریں پھر دوستوں کے سامنے اپنے خیالات کا اظہار کریں۔ تقریر تیار کرنے کے لئے جو بھی خیالات ذہن میں آئیں لکھ لیں اور ذہن کو دوسرے خیالات کی تلاش میں مصروف رکھیں۔

'ونسٹن چرچل، سابقہ برطانوی وزیر اعظم آٹھوی جماعت میں ۳ سال فیل ہوے کیونکہ انکو انگریزی میں بہت مشکل تھی۔ کچھ سال بعد آکسفورڈ ئونیورسٹی والوں نے اسے اپنی آغازی تربیت پر بولنے کو کہ دیا۔ جیسے ہی چرچل پوڈیم پر پہنچا لوگوں نے تالیاں بجانا شروع کر دیں۔ اس نے لوگوں کو دیکھا۔ پورے ہال میں آواز گونج اٹھی جب اس نے انگریزی میں کہا: 'کبھی ہمت مت ہارو' کچھ سیکینڈ گزرے اور اس نے اپنی ایڑھیوں پر اونچا ہو کر پھر کہا: 'کبھی ہمت مت ہارو' پورے ہال میں سناٹا چھایا ہوا تھا جب اس نے اپنی ٹوپی اور سگار لیا اور پلیٹ فارم چھوڑ دیا۔ اسکا آغازی بیان ختم ہو چکا تھا۔ صرف ایک جملہ نے اسکی شخصیت عیاں کر دی تھی'۔

(۵) کوئی بھی ہوشمند شخص نقشے کے بغیر اپنے مکان کی تعمیر شروع نہیں کر سکتا بالکل اسی طرح ایک خاکے کے بغیر تقریر بھی شروع نہیں کی جاسکتی۔ تقریر ایک سفر کی طرح ہے جس کی کوئی نہ کوئی منزل ضرو ہونی چاہیئے اس لئے خیالات کو لکھ کر ترتیب دیں

(۶) یاد رکھیں تقریر کے الفاظ آسان، صاف، واضح، مختصر، خوشگوار(eloquent)اور آم انسان کے سامنے بولے جانے والی سیدھی سادھی اور محاورے کے مطابق بنانی پڑتی ہے

(۷) تلفظ(pronunciation) بہت بہت اہم اور اسے سدھاریں

تقرین کے بارے میں دل میں ڈرے رہنا آپکے کردار کی ترقی کے لئے بہت خطرناک ہے۔ **ڈر آپکا سب سے بڑا دشمن ہے۔** ہم سب کو اپنی جھجھک تعلیم حاصل کرنے کے دوران دور کر لینی چاہئے ورنہ بعد میں اس عادت کو دور کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

اپنا جائزہ لیں: اب باب کے آخر میں ہم دعا کریں اور شکر کریں اللہ کا ہم امن وسکون میں ہیں، کوئی آزمائش، کوئی مخالفت، پریشانی یا مجبوری نہیں ہے۔ لیکن ہم اللہ کی عبادت اور اقامت دین کے لئے جدوجہد نہیں کر رہے کیا ہماری شخصیت داغدار ہو گئی ہے۔ اپنی شخصیت کا ہر پہلو سے جائزہ واحتساب لیں۔

آخر میں دعا ہے کہ !

'اے ہمارے ربّ، ہم سے بھول چوک میں جو قصور اور غلطیاں ہو جائیں، ان پر گرفت نہ کر۔ مالک، ہم پر وہ بوجھ نہ ڈال، جو تو نے ہم سے پہلے لوگوں پر ڈالے تھے۔ پروردگار، جس بار کو اُٹھانے کی طاقت ہم میں نہیں ہے، وہ ہم پر نہ رکھ۔ ہمارے ساتھ نرمی کر، ہم سے در گزر فرما، ہم پر رحم کر، تُو ہمارا مولیٰ ہے، کافروں کے مقابلے میں ہماری مدد کر'۔ (بقرہ:۲۸۶) آمین

باب:۸

کامیابی کا فارمولا

اچھی اچھی باتیں تو کتابوں میں کیا سڑک کی دیواروں پر بھی لکھی مل جاتی ہیں لیکن پہچان اس کی بنتی ہے جو ان تمام اچھی باتوں پر عمل کرے۔ بیشک ماضی ہم سے چلا گیا لیکن ہم حال اور مستقبل کو بدل سکتے ہیں۔

امریکہ میں کامیابی کے اصول بتانے کے لئے ہزاروں کتب، کیسٹ اور سیمینار موجود ہیں اسی لئے دنیا میں سب سے زیادہ کروڑ پتی لوگ وہیں ہیں۔ ہماری رائے میں کامیابی کے کچھ مختصر فارمولے درج ذیل ہیں

(۱) لکھ کر مالی گولز مقرر کریں کہ کتنا مال ہر مہینے کمانا ہے

(۲) گول حاصل کرنے کی آخری تاریخ لکھیں

(۳) گول کے فوائد لکھیں

(۴) گول حاصل کرنے میں کیا کیا رکاوٹیں ہونگی ان کو لکھیں

(۵) لکھیں ہر روز کتنا گول حاصل کیا؟

(۶) ان سارے منصوبوں پر ہر دن غور کریں، سوچیں۔

یاد رکھیں اگر آپ مضبوطی سے گول حاصل کرنے کے ارادے پر جمے رہے تو ضرور کامیاب ہونگے۔

۱) امیر اور غریب کی سوچ

حارو ایکر (T.Harv Eker) نے ایک کتاب لکھی 'Secrets of the Millionaire Mind' جس میں انہوں نے سترہ (۱۷) دولت کی فائلس لکھیں ہیں جس میں سے کچھ درج ذیل ہیں جس سے آپ امیر بننے کے راز جان سکتے ہیں:

(۱) امیر لوگ مانتے ہیں 'میں اپنی زندگی خود بناتا ہوں' جبکہ غریب لوگ مانتے ہیں 'زندگی میں میرے ساتھ حادسات / گھٹنائیں ہوتی ہیں'

(۲) امیر لوگ پیسے کا کھیل جیتنے کے لئے کھیلتے ہیں۔ غریب لوگ پیسے کا کھیل ہار سے بچنے کے لئے کھیلتے ہیں

(۳) امیر لوگ امیر بننے کے کا عزم (committed) رکھتے ہیں۔ غریب لوگ امیر بننا چاہتے ہیں

(۴) امیر لوگ **بڑا** سوچتے ہیں۔ غریب لوگ **چھوٹا** سوچتے ہیں

(۵) امیر لوگ مواقع (opportunities) تلاش کرتے ہیں۔ غریب لوگ رکاوٹوں (obstacles) پر اپنا ذہن لگاتے ہیں

(۶) امیر لوگ دوسرے امیروں اور کامیاب لوگوں کی تعریف (admire) کرتے ہیں۔ غریب لوگ امیر اور کامیاب لوگوں سے نفرت (resent) کرتے ہیں

(۷) امیر لوگ ان لوگوں کے ساتھ رہتے ہیں جو مثبت سوچ والے ہوتے ہیں جبکہ غریب لوگ منفی اور ناکام لوگوں کے ساتھ رہتے ہیں

(۸) امیر لوگ **'یہ بھی اور وہ بھی'** دونوں کے بارے میں سوچتے ہیں۔ غریب لوگ 'یہ **یا** وہ' سوچتے ہیں

(۹) امیر لوگ اپنے مسائل سے زیادہ بڑے ہوتے ہیں غریب لوگ اپنے مسائل سے زیادہ چھوٹے ہوتے ہیں

(۱۰) امیر لوگ اپنی قدر و قیمت/نیٹ ورتھ (net worth) پر توجہ مرکوز کرتے ہیں غریب لوگ اپنی آمدنی پر توجہ رکھتے ہیں

(۱۱) امیر لوگ اپنے پیسے کا اچھا انتظام (manage) کرتے ہیں غریب لوگ اپنے پیسے کا برا انتظام (mismanage) کرتے ہیں

(۱۲) امیر لوگ پیسے سے اپنے لئے کڑی محنت **کرواتے** ہیں جبکہ غریب لوگ اپنے پیسے کے لئے کڑی محنت کرتے ہیں

(۱۳) امیر لوگ ڈر کے باوجود کام کرتے ہیں غریب لوگ ڈر کی وجہ سے کام کرنے سے رک جاتے ہیں

(۱۴) امیر لوگ لگاتار علم حاصل کرتے ہیں اور ترقی کرتے ہیں غریب لوگ سوچتے ہیں کہ وہ پہلے سے ہی سب کچھ جانتے ہیں

۲)کام کی منصوبہ بندی۔زندگی کی منصوبہ بندی

تمام کامیاب انسان مفصل غور و فکر کے بعد تحریری منصوبوں کے مطابق کام کرتے ہیں تحریری منصوبوں سے عمل کے دوران ۹۰ فیصد وقت بچ جاتا ہے۔ کسی کام کی تکمیل کی نسبت اس کا آغاز بہت آسان ہے اس لئے غور و فکر کا وقت اپنے لئے مناسب وسائل اور افراد کی فراہمی سے پہلے ہے، بعد میں نہیں۔ ہر کام اور سر گرمی کی فہرست بنائے، ترجیحات اور ترتیب متعین ہو، مشکلات اور رکاوٹوں کا ذکر ہو، ناکامی کی تصور پیشگی ذہن میں رکھئے، اپنی ٹیم تیار کیجئے۔

اچھی پیشگی پلاننگ عمل کو بہت آسان اور کم وقت میں کر دیتی ہے۔ایک ریسرچ کے مطابقاایک منٹ کی پیشگی منصوبہ بندی، عمل کے ۱۰ امنٹ بچادیتی ہے ہر دن اور ہر ہفتہ کا آغاز پیشگی پلاننگ سے کریں کہ کیا کیا کام کرنیں ہیں۔ کام کی فہرست رات ہی کو بنالیں تاکہ رات بھر آپ اسکے منصوبہ کی تکمیل کے بارے میں غور و فکر کرتے رہیں۔

ہر کام کی تکمیل کی آخری تاریخ رکھیں ۸ دن کا کام ۸ دن میں ہی مکمل ہونا چاہئے اگر نہیں ہو تو اپنے آپ پر جرمانہ کریں مثلاً گراونڈ کے دو چکر لگائیں

انتظار کے وقت کا استعمال: لمبی لائن، شادی کی تقریبات کا دیر سے شروع ہونا، کسی سے ملاقات کرنے میں انتظار، ٹرین کا انتظار، بہت وقت ذائع ہو جاتا ہے۔ایسے موقہ پر فل چارج موبائل سے آپ علم میں اضافہ کر سکتے ہیں، کچھ غور و فکر کر سیکھ سکتے ہیں۔

لوگوں کی باتوں کا آپ احساس نہ کریں۔**اپنے پیشے میں خاص مہارت حاصل کیجئے**۔کامیاب لوگ اپنی پیشہ ورانہ زندگی کے ایک خاص مرحلے پر فیصلہ کر لیتے ہیں کہ انہوں نے بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنا ہے۔وہ شاندار کارکردگی کے لئے پر عزم ہو جاتے ہیں وہ اپنی ہنر کا کام بہترین انداز میں انجام دینے کی کوشش کرتے ہیں۔پختہ ارادے کے ساتھ وہ اپنے مقصد میں کامیای کے لئے ہر قیمت ادا کرتے ہیں، ہر قسم کی قربانی دیتے ہیں اور اس سلسلے میں درکار وقت صرف کرتے ہیں)

۳)لگاتار کوشش(never give up)

کامیابی کی خواہش بڑھانے کے طریقے: بے شک یہ ضروری نہیں کہ آپ جو کام کر رہے ہیں وہ کامیاب ہو گا یا نہیں لیکن لگاتار کوشش ایک نہ ایک دن آپکو کامیاب بنا ہی دیگی۔ کامیاب لوگ کبھی ہار نہیں مانتے اور لگاتار ہو رہی ناکامیوں کے باوجود بھی آگے بڑھنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ ہمیں معلوم ہے کہ گہری لگن اور جوش کے بغیر بڑا مقصد فتح نہیں کیا جا سکتا۔ جوش ایک آگ ہے جسکو جلانے کے لئے لکڑیاں مسلسل ڈالنا ہو گا ورنہ یہ ٹھنڈا پڑ جائیگا۔

سعودی عرب نے ۱۹۳۵ میں امریکی کمپنی سے تیل نکالنے کا معاحدہ کیا۔ کمپنی نے اس کام کے لئے میکس اسٹینیک(Max Steineke)نام کے ہاتھوں میں یہ زمہ داری سونپی۔ میکس نے ۳ سال لگاتار محنت کی اور کئی کنویں بہت گہرے کھودے لیکن ناکامی ملتی رہی۔ ایک دن جب کمپنی اپنا سامان باندھ رہی تھی تو ایک سعودی مزدور نے آخری بار کوشش کرنے کی اجازت مانگی۔ آخر کار وہ آخری کوشش رنگ لائی اور ۳مارچ ۱۹۳۸ میں پہلی بار تیل نکلا اور نتیجہ ہم سب کے سامنے ہے۔

پالتو کبوتر جسے آپ پنجرے میں بند کر کے اپنے گھر سے میلوں دور لیں جائیں اور پھر پنجرہ کھولیں، بغیر غلطی کئے سیدھا اپنے گھر کی طرف روانہ ہو جائے گا کبوتر ایک ایسی مخلوق ہے جو اپنے اہداف کے تعین اور تلاش کے لئے خود کا نظام نصب کر سکتا ہے۔ کبوتر کی طرح آپ کے اندر بھی خودکار نظام موجود ہے شرط ہے کہ ہدف واضح طے کریں۔ اکثر لوگ کچھ وجوہات کی بنا پر اپنا اہداف طے ہی نہیں کر پاتے مثلاً:

(۱) آس پاس کا ماحول نہ ہونے کی وجہ سے اہداف کا تعین نہ پر پانا

(۲) چند خواہشات اور خواب اہداف نہیں ہوتے جو ہر انسان سوچتا ہے جیسے غم نہ کرو، خوش رہو، دولت کماؤ، گھر بناؤ، عبادت کرو۔ ایک آم آدمی اپنی زندگی میں اہداف کے بغیر ادھر ادھر بھٹکتا رہتا ہے بس زندگی گزارتا ہے دس بیس سال بغیر کسی کامیابی کے گزر جاتے ہیں وہ روز ٹی وی دیکھتا ہے سہانے سپنے دیکھتا ہے کہ حالات خود بخود بہتر ہو جائیں گے، لیکن حالات خود بخود کبھی

بہتر نہیں ہوتے جبکہ کامیابی اور خوشی کا انحصار ہدف(goal) کے تعین پر ہے اس لئے شدید خواہش پیدا کیجئے کہ اپنا گول جلد سے جلد حاصل کرونگا۔ کامیابی کا راز یہ ہے کہ آپ اپنے اہداف متعین کریں ہر روز انکے حصول کے لئے کوششیں کریں اور اپنا مقصد حاصل کریں۔آرام و آسائش کے جال سے نجات حاصل کرنے کا بہترین طریقہ ہے کہ آپ اپنے لئے مشکل اور بڑے اہداف مقرر کریں۔ پھر انکو چھوٹی اکائیوں میں تقسیم کرلیں اور پھر ہر روز اپنی ترقی کی پیش رفت کا جائیزہ لیں اس سے سستی اور آرام کا خوف اتر جائے گا اور آپ تیز دوڑنے لگے گیں۔

۴)لیڈر بنئے

لفظ لیڈر شپ کیسے بنا؟ پہلا لفظ 'لیڈ:lead: رہنمائی کرنا' دوسرا لفظ 'لیڈر:leader: جو رہنما ہو'، تیسرا لفظ 'لیڈرشپ:leadership: وہ آلہ جو سمندر میں تیرتا اور چیزوں کو ایک سے دوسری جگہ لے جائے'،انسان کے لئے لفظ 'لیڈرشپ:leadership' وہ طریقہ جس میں کوئی رہنماء لوگوں کو کسی مقام پر پہنچادے)۔

آپ ٹرین کا انجن بنیں جو ڈبوں کا محتاج نہیں ہوتا لیڈر کی تربیت ماں کی گود سے شروع ہوتی ہے اور وہیں سے لیڈر پیدے ہوتے ہیں **سیب کو ہم سب دیکھتے ہیں لیکن سیب کے اندر درختوں کو دیکھنا بڑی بات ہے جو لیڈر ہی دیکھ سکتا ہے:** صفح۱۲۶

آپ اپنے لیڈر کی عزت کریں۔ان سے سیکھیں۔انکی باتوں پر پوری توجہ دیں(observe him)۔انکا مطالع کریں لیکن انکی عبادت نہ کریں۔آپ یقین کریں کہ آپ ان سے سبقت لے جا سکتے ہو،ان سے اچھا کر سکتے ہیں۔

صرف اور صرف آپکی سوچ ہی ہے جس سے آپ خلا میں پرواز کر سکتے ہیں۔آپ اپنی زندگی کے ایک لیڈر / قائد ایک گاڑی کے انجن کی طرح ہیں جو پوری ٹرین (پوری زندگی) کو اپنی منزل تک لے جاتا ہے جسے خود منزل کی خبر نہیں وہ منزل پر نہیں لے جاسکتا۔)۔اکثر دیکھا گیا ہے کہ امیر کبیر اور رئیس خاندنوں سے تعلق رکھنے والے لوگوں کا رابطہ غریب عوام سے تبھی ہوتا ہے جب وہ سیاست میں حصہ لینا شروع کر دیتے ہیں۔

ایک لیڈر کو اپنا ادارہ چلانے اور اسے کامیاب کرنے کے لئے اپنی ٹیم پر اعتماد ہونا بہت ضروری ہے اعتماد کے بغیر ادارہ نہیں بن سکتا۔اگر بن بھی گیا تو چل نہیں سکے گا۔اگر چل بھی گیا تو دردسر بن جائے گا۔ادارے میں اگر ملازمین کام کر رہے ہیں تو انکی تنخواہ ہر مہینے پہلی تاریخ کو عدا کرنی چاہیے۔لوگوں کی اکثریت یہ غلطی کرتی ہے کہ ادارہ چلنے پر تنخواہ دی جاتی ہے۔جب ادارہ نہیں چلتا تو تنخواہ بند کر دی جاتی ہے۔اسی وجہ سے لوگ اپنا ادارہ چلا نہیں پاتے۔

۵)ناکامی کے بہانے نہیں چلیں گے

لومڑی پہلے تو انگور کھانے کی کوشش کرتی ہے انگور کا درخت اونچا ہونے کی وجہ سے اسکا منہ نہیں پہنچتا اور وہ بولتی ہے: 'انگور کھٹے ہیں'۔ناکام لوگ جب کسی کام میں کامیاب نہیں ہوتے تو عذر تلاش کرنے لگتے ہیں مثلاً نیچے دی گئیں اِن گیارہ معزرتوں میں سے اپنے آپکو تلاش کیجئے کہیں آپ تو ایسا نہیں کر رہے:

(۱) میں اتنی بار ہار چکا ہوں کہ اب ہمت نہیں ہے: ابراہیم لنکن امریکہ (usa) میں ۱۵ بار الیکشن میں ہارے تھے اور پھر وہاں کے صدر بنے

(۲) میں غریب ہوں: ہندوستان کے سابقہ صدر عبدل کلام بھی غریب تھے

(۳) میں چھوٹا نوکر پیشہ والا آدمی ہوں اس سے کیا ترقی کرونگا: مکیش انبانی چیئرمین، ریلائنز انڈسٹری لمیٹڈ (آر آئی ایل) بھی ایک چھوٹی نوکری کرتے تھے

(۴) مجھے عالی تعلیم حاصل کرنے کا موقہ نہیں ملا: فورڈ موٹرس کے مالک ہنری فورڈ کو بھی نہیں ملا تھا

(۵) میری عمر بہت زیادہ ہے: اپنی ٦٠ سال کی عمر میں کینٹکی فرائیڈ چکن (KFC) کے مالک کرنل ہارینڈ سینڈرز نے امریکہ میں ۱۹۵۲ میں اپنا پہلا ریسٹورنٹ کھولا تھا

(٦) میری لمبائی بہت کم ہے: گاندھی جی کی طرح سچن تیندلکر کی لمبائی بھی زیادہ نہیں تھی

(۷) میں بیمار ہوں کچھ نہیں کر سکتا: فرینکن ڈی روسویلٹ ۱۹۳۳ سے ۱۹۴۵ تک امریکہ کے صدر رہے وہ صدر بننے سے پہلے فالج (paralysis) سے ایک لمبی جنگ جیت چکے تھے

(۸) لوگ مجھے بچپن سے ہی بدھو کہتے ہیں: بچپن میں ایڈیسن کو بھی بے وقوف کہا جاتا تھا

(۹) میرے پاس ڈھیر سارے آئیڈیاز ہیں پر ساری کمپینوں نے اسکو نکار دیا ہے: ذیروکس فوٹو کاپی مشین کے آئیڈیاز کو بھی ڈھیر ساری کمپینوں نے مسترد کر دیا تھا لیکن آج نتیجہ سب کے سامنے ہے

(۱۰) میں نے سائیکل پر گھومکر آدھی زندگی گزاری ہے: نرما واشینگ پاؤڈر کے بانی کرسن بھائی پٹیل نے بھی سائکل پر نرما بیچنے کی شروعات کی تھی

(۱۱) میرے پاس پیسا نہیں ہے: سر سید احمد خاں کے پاس بھی پیسا نہیں تھا۔ مغلیہ سلطنت کا بانی بابر ۷ بار ناکام ہوا۔ کامیابی بنتی ہی ناکامیوں سے ہے

اوسط درجے کی کامیابی عموماً ۴ ناکامیوں کے بعد حاصل ہوتی ہے اور ایک ریسرچ کے مطابق ۳۵ سال میں کروڑپتی بنے کی کامیابی ۱۷ بزنس میں ناکام ہونے کے بعد ۱۸ وی بزنس میں ہوتی ہے۔

اپنے بچپن میں البرٹ آئینسٹائن (Albert Einstein) بہت کمزور دماغ کے تھے اسکول میں انکے نمبر اتنے خراب تھے کہ ایک مدرس نے انکو پڑھائی چھوڑنے کی سلاح دیتے ہوے کہا تھا کہ 'تم کبھی بھی کچھ نہیں کر پاؤگے۔ تم بیکار، فالتو ہو' یہاں تک کہ انہوں نے ۴ سال کی عمر میں بولنا سیکھا اور سات سال کی عمر میں صرف پڑھنا سیکھا۔ آج وہ بیسوی صدی کے عظیم سائنسدان مانے جاتے ہیں اور ۱۹۲۱ میں انہیں فیزکس میں نوبل انعام سے نوازہ گیا۔

٦)انٹرنیٹ پر کاروباراور فروخت کافن

ہماری بہترین مارکیٹنگ ہمارا پروڈکٹ ہوتا ہے کسی اسکول میں ایک بچہ پڑھتا ہے، بچہ کی فیملی آپکے پڑھانے سے مطمئن ہوتی ہے، لوگ خوشی سے فیس دیتے ہیں۔بس یہی کسٹومر آپکی مارکیٹنگ کرینگے۔آیئے دیکھتے ہیں کے کاروبار،مارکیٹنگ کسے کہتے ہیں:

- کاروبار کیاہے: کوئی بھی کام جو پیسہ کمانے کے لئے کیاجائے کاروبار (تجارت) کہلاتاہے
- مارکیٹنگ کیاہے: کوئی کام جو کاروبار کو بڑھانے کے لئے کیاجائے وہ مارکیٹنگ کہلاتاہے یہ کاروبار و کو بڑھانےاور منافع کمانے کاذریعہ ہےمارکیٹنگ سے گاہک کھینچا(attract)جاتاہے
- Niche:کا مطلب ہے قسم(category) کو منتخب کرنا۔مثال کے طور پر home furnitureاورoffice furniture مختلف قسم ہیں۔۔کسی بھیnicheکو منتخب کرنے سے پہلے آپکواس خاصnicheپر مکمل عبور حاصل ہو یعنی آپ اس کے ماہر ہوں۔مثال کے طور پر آپ سعودی عرب میں فرنیچر فروخت کرناچاہتے ہیں اور آپ ہندوستان میں مقیم ہیں تو آپکا گولز ہوگا سعودی عرب کے ان گراہکوں کو تلاش کرنا جو فرنیچر میں دلچپسی رکھتے ہوں۔انٹرنیٹ پر ہزاروں اقسام کےnicheپائے جاتے ہیں۔مختلفnicheکے مختلف مارکیٹنگ ہوتی ہے مثال کے طور پر انٹرنیٹ پر سب سے زیادہ بکنے والی دوسرے نمبر کی میڈیسن موٹاپے کو کم کرنے کی دواہے مختلف اقسام کے niche میڈیسن کے علاوہ آپ انٹرنیٹ پر کتابیں، ویڈیوں،کاروبار کا سامان، یہاں تک کہ اپنی آواز بھی بیچ سکتے ہیں۔آپ اپنے گولز کے حساب سے اپنے گراہکوں کو تلاش کرسکتے ہیں اور ایک کامیاب انسان بن سکتے ہیں۔
- جب کاروبار شروع کریں توابتداء میں منافہ بہت کم رکھیں۔کاروبار کی کمان اپنے ہاتھوں میں رکھیں اور نوکروں پر نہ چھوڑیں۔

فروخت کرنا ایک فن ہے۔ یاد رکھیں کہ ایک ایک قدم سے ہی کسی پہاڑی پر چڑھا جا سکتا ہے لیکن ایک ہی بار میں اوپر چڑھنے کی ہڑ بڑاہٹ میں ہاتھ پیر ٹوٹ سکتے ہیں۔ کسی بھی فن یا چیز کو پھیلانے یا فروخت کرنے کے لئے ۲ چیزیں اہم ہیں:

(۱) اپنی صلاحیت/توانائی/کام(potential) کی سمجھ

(۲) اپنی مہارت (skill) کو اپنے گراہکوں کے لئے با معنی (meaningful) بنانا
(understanding your potential clients and making your skill set meaningful to them.)

اگر آپ یہ دو کام کر سکتے ہیں تو لوگ آپکے ساتھ کام کرینگے ورنہ چھوڑ جائینگے۔ کسی بھی کام کی ابتداء میں ایک نئے ٹریڈر کے طور پر آپ کو اپنی مہارتوں کو مارکیٹ کرنے کے قابل ہونا پڑے گا۔ جیسے جیسے آپ تجربہ حاصل کرتے جائینگے، آپکو اپنے نتائج مارکیٹ کرنے ہونگے جو آپنے اپنے گراہوکوں کو دئے ہیں۔

اگر کسی چیز کی قیمت مسلسل بڑھانی ہے تو اسکے معیار(quality) کو بڑھاتے رہنا ہوگا ٹھیک ویسے ہی اگر کسی شخص کو اپنی قدر(value) میں اضافہ کرنا ہے تو اسے اپنی مہارت(skills) کو لگاتار بڑھانا ہوگا غور کریں:

(۱) ایک کلو گیہوں ۱۰ روپہ میں بکتا ہے

(۲) اس سے جب آٹا پستا ہے تو ۲۴ روپہ کلو ہو گیا

(۳) آٹے سے جب روٹی(bread) تو قیمت ۱۰۰ روپہ بیٹھی

(۴) آٹا تھوڑا آگے اور بڑھا اب اسکا کیک بنا تو قیمت ہو گئی ۵۰۰ روپی۔ غور کریں کہ ۱۰ روپی کی چیز ۵۰۰ روپہ پر پہنچ گئی یہی معیار(quality) کہلاتا ہے دوستوں آج اگر آپ ۱۰،۰۰۰ روپہ ہر مہینے کما رہے ہیں تو اپنا معیار بلند کر کے کبھی ۱۰ لاکھ روپہ بھی کمائینگے۔ اٹھیں، آج ہی سے اپنی قابلیت(مہارت skills) کو بڑھانا شروع کریں۔ جان لیں کہ جتنی زیادہ مہارت اتنی ہی زیادہ قیمت۔

دوسری مثال، فرض کریں آپکا جوتوں کا کاروبار ہے ایک جوتے کی لاگت ۵۰۰ روپہ ہے اگر یہی جوتا کسی دوسرے ملک میں بیچا جائے جہاں ۲۰۰۰ روپہ میں بکے تو آپکو ۱۵۰۰ روپہ بچیں گے اگر ۵۰۰ روپہ مختلف اخراجات جیسے پیکنگ، ٹرانسپورٹ، ٹیکس وغیرہ میں صرف ہوتے ہیں تو آپکی ایک جوتے پر بچت ہوتی ۱۰۰۰ روپہ۔ اگر آپکو ایک سال میں ۱۰۰۰ جوتوں کا آرڈر ملے تو آپکو دس لاکھ روپہ کا فائدہ ہوگا۔ اسکی لئے نبیؐ نے فرمایا:

'کاروبار میں ۹ حصہ ہیں اور ملازمت میں ایک حصہ ہے'

کامیابی کا تعلق ہماری شناخت/حیثیت سے ہے۔ ایک تیر سے تین شکار۔ اپنے شعبہ میں باخبر شخص کی حیثیت اختیار کرنے کے لئے یہ ۳ کام ضرور کریں:

جو بھی آپکی مہارت اور صلاحیت ہو اسکا کتابوں سے مطالعہ کریں زیادہ پڑھنے سے زیادہ اعتماد حاصل ہوگا	اس موضوع پر گاڑی، سڑک پر جاتے ہوے آڈیو پروگرام سنیں ہر ڈرائیور ۵۰۰ سے ۱۰۰۰ گھنٹے سفر کرتا ہے سفر کے اس عرصے کے دوران اپنی مطلوبہ صلاحیت اور مہارت کے بارے میں آڈیو پرگرام سنئے	اپنے کام کے سلسلے میں سیمینار اور ورکشاپوں میں شرکت کریں۔ تاکہ دوسوریں لوگوں کے تجربات سے باخبر رہیں

۷) آپکا گراہک: آپکا افسر

۹۰ فیصد لوگ محنت و مشقت تو بہت زیادہ کرتے ہیں لیکن اپنے افسر کی ترجیحات کے مطابق کام نہیں کرتے۔ اگر آپ کوئی کام نہایت احسن انداز میں انجام دیں اور وہ غیر ضروری ہو تو آپکو بہت ٹھیس پہنچ سکتی ہے اور آپکی ملازمت بھی ختم ہو سکتی ہے ہر مسئلہ پر افسر (گاہک) کے ساتھ مشورہ کریں، اسکی ترجیحات کے مطابق کام کریں آپ اپنے مقصد میں کامیاب ہونگے یقین دلائیں کے آپ وہی شخص ہیں جو اپنے افسر کا کام نہایت تیزی اور احسن انداز میں انجام دیتے ہیں۔

دوسروں کے لئے کوئی اچھا کام کرنے اور انکی مدد کرنے کا یقین دلائیں۔ پہلے بوؤ پھر کاٹو یعنی پہلے کام کریں پھر نتیجہ لیں۔ آپ ایک ایسے شخص کی طرح مشہور ہو جائیں جو دوسروں کی مدد کرتا ہو۔ کسی بھی ٹیم کے ۲۰ فیصد کھلاڑی ۸۰ فیصد کا کام انجام دیتے ہیں جبکہ دیگر ۸۰ فیصد کھلاڑی صرف ۲۰ فیصد کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔ کوشش کریں کے آپ کا نام ۲۰ فیصد کھلاڑیوں کی فہرست میں ہو۔ ٹیم کے صدر کے ساتھ براہ راست رابطہ رکھیں سوال پوچھیں اور تیز رفتاری سے کھیلیں۔

تعلقات قائم کرنے والا شخص دودھ میں کریم کی طرح ہوتا ہے جو اوپر آ جاتی ہے تعلقات بنانے کے لئے وقت اور کوشش درکار ہوتی ہے لیکن یہ تعلقات آپکے مشن کے لئے مفید اور مددگار بن جاتے ہیں جو لوگ آپکی کامیابی کے لئے مددگار ثابت ہو سکتے ہیں انہیں کو چنیں۔ ان لوگوں کی صحبت اختیار کیجئے جن کا تعارف آپ اپنے دوستوں سے فخریہ انداز میں کرا سکیں۔ اپنے پیشے کے علاوہ دیگر پیشوں سے منسلک افراد سے بھی تعلقات رکھیں اپنے ادارے کی کمیٹی کا انتخاب کیجئے اور اس کے لئے رضاکارانہ کام کرنے کی پیشکش کیجئے کمیٹی ایسی ہو جو زیادہ سے زیادہ لوگوں پر مشتمل ہو اور جو آپ کے ہدف کے متعلق ہو اپنے پسند کے افراد سے میل ملاپ زیادہ مفید اور کارآمد ثابت ہوتا ہے زگ زگ کا قول ہے:

'اگر آپ عقابوں (eagle)، جو پرندوں کا بادشاہ ہے، کے ساتھ پرواز کرنے کی خواہش مند ہیں تو پھر آپ مرغوں کے ساتھ مزید شامل نہیں رہ سکتے'

اس اڑان کے لئے آپ کا خیال روشن ہو، مثبت انداز فکر ہو اور اہداف (goal) کے حصول کے لئے کوشاں افراد کے ساتھ میل ملاپ ہو، بے سود تعلقات مت قائم کیجئے (baron)

۸) تعلق بنانا

(ZARA) کپڑوں کے کاروبار میں دنیا کی ایک مشہور کمپنی ہے اس کے بانی نے جب کاروبار شرع کیا تھا تو اسٹور کا نام زوربا (Zorba) رکھا۔ اتفاق سے اس علاقے میں اسی نام کا ایک اور اسٹور بھی تھا۔ اس کے مالک نے آکر کہا کہ اس سے گاہکوں کو پریشانی ہوتی ہے۔ آپ اپنے اسٹور کا نام تبدیل

کرلیں۔انہوں نے جھگڑے کے بجائے اپنے اسٹور کا نام تبدیل کر کے زارا (ZARA) رکھ لیا۔ان کا کام روز بروز ترقی کرتا گیا۔کامیاب انسان ہمیشہ لوگوں کے ساتھ ہمدردی،خوش اخلاقی،مہربانی،اپنائیت کا رویہ اختیار کرتے ہیں۔گھر کے ہر فرد کو بھی قیمتی موتی سمجھیں انکے ساتھ ایسا سلوک کریں کہ وہ آپکے کروڑوں کے گراہک ہیں۔بقول المیٹ فرکس:

'اگر آپ (rude) رویہ اپنانا چاہتے ہیں تو اپنی یہ خواہش کسی اجنبی کے ساتھ پوری کرلیں لیکن اپنے افراد خانہ کے ساتھ مہذب اور شائستہ (good manners) رویہ اپنائے'

اپنے آپ کو اپنے ادارے کا سربراہ سمجھے کیونکہ آپ اپنی قسمت کے مالک ہیں اور اسے آپکو خود بنانا ہے۔ہر شام ٹی وی دیکھنے کے بجائے ۲۰ منٹ کسی مفید کتاب کا مطالعہ کریں تو آپ ہر سال تقریبا ۲۰ کتابیں پڑھ سکیں گے اور ۵ سال میں ۱۰۰ کتابوں کا مطالعہ کرلیں گے اور ایک باعلم شخص میں تبدیل ہو جائیں گے

۹)آزمائشوں میں کامیابی کے اصول: صابت قدمی

رب کی رضا اور مشیتِ الٰہی پر رضامندی: جب ہم پر کوئی آزمائش آتی ہے تو اس میں بھی رب کی رضا شامل ہوتی ہے۔شاید اللہ کی یہی مرضی ہو۔اللہ کی مشیت پر راضی ہونا ایک بندہ مومن کے لئے انتہائی ضروری ہے۔جیسا کہ مسند احمد کی اس حدیث سے واضح ہوتا ہے جس میں حضرت محمود بن لبیدؓ سے روایت ہے کہ حضورؐ نے فرمایا:

''اللہ تعالیٰ اپنے بندۂ مومن کو اس سے محبت کرنے کے باوجود دنیا (کی آسائش و راحت) سے دُور رکھتا ہے، جیسے تم اپنے مریض کو کھانے اور پینے سے روکے رکھتے ہو، کیوں کہ تم ڈرتے ہو کہ اس سے اُسے نقصان پہنچے گا''۔

قرآن سے تعلق :قرآن سے تعلق قائم کیجئے۔ اس پر عمل کیجئے اور دوسروں تک اسے پہنچائیے۔ مکی سورتوں کا مطالعہ کیجئے، کیونکہ یہ آزمائشوں کی سخت گھڑیوں میں نازل ہوئی ہیں۔

- منصوبہ بندی: منصوبہ بندی میں وسائل کا اندازہ کر کے درپیش مسائل کے حل کو پلان کیا جاتا ہے تاکہ ناکامی کا منہ نہ دیکھنا پڑے۔آپ جو کام بھی کر رہے ہیں اور جس مشن کو بھی لے کر اٹھے ہیں، اسے منصوبہ بند طریقے سے کیجئے۔
- معتدل و متوازن زندگی: ہر معاملہ میں اعتدال اختیار کیجئے اور متوازن زندگی گزاریئے۔ کامیاب زندگی کا راز اس میں ہے کہ حالات خوش گوار ہوں یا ناساز گار، آدمی کو چاہیے کہ وہ اپنی شخصیت کو متوازن رکھے۔
- دعا : دعا مومن کا ہتھیار ہے۔ دعا اور اذکار کا کثرت سے اہتمام کیجیے۔ مسنون دعاؤں کو اپنے معمولات کا حصہ بنایئے۔ مثلاً:حَسْبُنَا اللّٰهُ وَنِعمَ الوَكِيلُ عَلَى اللّٰهِ تَوَكَّلنَا(بخاری ،ترمذی)(ہم کو کافی ہے اللہ اور کیا ہی اچھا کار ساز ہے وہ(جس کے سپرد اپنا کام کیا جائے)۔اللہ ہی پر ہم نے بھروسہ کیا۔)
- اَللّٰهُمَّ اِنِّی اَعُوذُبِكَ مِنَ الهَمِّ وَالحَزَنِ وَالعِجزِ وَالكَسَلِ وَالجُبنِ وَالبُخلِ وَضَلَعِ الدَّينِ وَ غَلَبَةِ الرِّجاَلِ (بخاری)(اے اللہ، میں فکر و غم سے، عاجزی اور کاہلی سے اور بزدلی اور بخل سے،اور قرض کے بوجھ سے اور انسانوں کے قہر و غلبہ سے تیری پناہ چاہتا ہوں۔

میری بہن کی شادی کا پہلا پھیرا تھا۔گھر پر ہی کھانے پینے اور نان گوشت کا انتظام کیا گیا تھا۔ بارات کو کھانا کھلانے کے لئے پڑوس کے دو بھائی، جو میرے رشتہ دار بھی ہوتے ہیں، لگے ہوتے تھے یہاں تک کہ انہوں نے آخر میں سارا سامان بھی سمیٹ کر ساف سفائی کر دی اور دیر رات بغیر کھانا کھائے گھر چلے گئے۔میرے بھائی نے اس چیز کو محسوس کر لیا کہ یہ دونوں حضرات نے سارا کام کیا اور ب

بغیر کھانا کھائے گھر چلے گئے ہیں۔ انہوں نے اس بات کا ذکر میرے باباجان سے کیا تو معلوم ہوا کہ میرے گھر والے انکو کھانے کی دعوت کے لے مدوع کرنا بھول گئے تھے۔ اس لئے ان دونوں بھائیوں نے کام تو کیا لیکن کیوں کہ کھانے کی دعوت نہیں دی گئے تھی اس لئے بغیر کھانا کھائے چلے گئے۔ عاجزی کی بہترین مثال ان دونوں نے پیش کی۔

- توبہ واستغفار: قرآن کہتا ہے کہ تم لوگوں پر جو مصیبت بھی آئی ہے، تمھارے اپنے ہاتھوں کی کمائی سے آئی ہے، اور بہت سے قصوروں سے وہ ایسے ہی درگزر کر جاتا ہے۔ (شوریٰ: ۳۰) اس لئے اپنے گناہوں پر نادم ہو کر ہر وقت توبہ واستعفار کرتے رہنا چاہیے، کیونکہ توبہ ہی ہر مصیبت وپریشانی سے محفوظ ہونے کا حقیقی علاج ہے۔
- حقیقت یہ کہ ہر شخص کو اس کی حیثیت اور صلاحیت کے مطابق آزمایا جاتا ہے۔ فرق یہ ہے کہ کسی کو کم کسی کو زیادہ، لیکن زمین پر موجود ہر بندۂ کو ضرور آزمایا جاتا ہے۔ اللہ تعالی سورہ البقرۃ کی آخری آیت میں فرماتا ہے:

  'اللہ کسی متنفس پر اُس کی مقدرت سے بڑھ کر ذمہ داری کا بوجھ نہیں ڈالتا۔ ہر شخص نے جو نیکی کمائی ہے، اس کا پھل اسی کے لئے ہے اور جو بدی سمیٹی ہے، اُس کا وبال اُسی پر ہے۔'

- جب حالات سازگار ہوتے ہیں تو دعا تک کے لئے ٹائم نہیں ملتا اور آنکھوں سے آنسو مشکل سے نکل پاتے ہیں، اس کی تصویر قرآن کھینچتا ہے:

  ''انسان کو جب ہم نعمت دیتے ہیں تو وہ منہ پھیر لیتا ہے اور اکڑ جاتا ہے اور جب اُسے کوئی آفت چھو جاتی ہے تو لمبی چوڑی دُعائیں کرنے لگتا ہے۔ (حٰم سجدہ ۵۱۔)

- آزمائش انسان کی شخصیت سازی میں اہم رول ادا کرتی ہے۔ اگر نیکی کی راہ میں آزمائش ہو تو وہ اس کے لئے رحمت ہوتی ہے، اور اقامتِ دین یا دعوتِ دین کے لیے آزمایا جائے تو سماج کامیاب ہو یا نہ

ہو لیکن فرد تو ضرور کامیاب ہو جاتا ہے۔ اللہ تعالیٰ مومن کو جنت میں ڈالنا چاہتا ہے تو آزمائشوں کے ذریعے سے اس کی شخصیت کو سنوار کر پاک وصاف کرتا ہے۔ اسی لئے مولانا مودودیؒ کہتے ہے کہ :

' آزمائشوں کی بھٹی میں تپ کر ہی کھرے اور کھوٹے کی تمیز ہوتی ہے '

ثابت قدمی :

کولمبس کو امریکہ دریافت کرنے میں ۲۰ سال مسلسل محنت کرنی پڑی۔ اولمپک میں ۱۰۰ میٹر کی ریس، جو ۹ سیکنڈ سے پہلے عبور کرنی ہوتی ہے، کا خطاب جیتنے کے لئے ایک ریسر کو ۱۰ سال محنت کرنی پڑتی ہے۔ پہلے دن سے سوچ لیں کے غیر معمولی کامیابی حاصل کرنے کے لئے آپکو ۱۰ یا ۱۵ سال کا لمبا سفر کرنا ہوگا لمبی اننگ کھیلی نی ہو گی۔ یاد رکھیں

'فاتح کوشش کبھی ترک نہیں کرتے اور کوشش ترک کرنے والے کبھی فتح حاصل نہیں کر سکتے '

وہ کون سا کام ہے جسے میں شاندار انداز میں انجم دوں تو میرے ادارے کے لئے واقعی انقلاب آفرین ہو گا؟ آپ کو اس سوال کا جواب نہیں معلوم تو اپنے افسر (گراہک) سے پوچھئے۔ جب آپ اور آپکا افسر کسی ایک نتیجہ پر پہنچ جائیں کہ آپکے ادارے کے لئے فلاں کام مثبت ثابت ہوتا تب آپ اپنی پوری توانائیوں کو جلد از جلد انجام دیں تاکہ بہت جلد ترقی مل سکے۔

ثابت قدمی(Stablity): آزمائشوں میں ثابت قدمی سے شخصیت سنورتی ہے ۔ آپ کا ایمان جتنا مضبوط ہو گا آپ اتنے ہی اللہ سے کئے ہوئے عہد پر ثابت قدم رہ سکیں گے۔

۱۰) Subway کمپنی کیسے وجود میں آئی؟

دنیا میں فاسٹ فوڈز کی نمبر ون کمپنی Subway آج 100 ممالک میں 45 ہزار ریسٹورنٹ کے ساتھ موجود ہے۔ یہ اس شخص نے کھولی تھی جس نے ڈاکٹر بنے کا خواب دیکھا تھا اور جس کے پاس اپنی تعلیم کے لئے فیس تک کا انتظام نہ تھا۔ ۱۹۶۵ میں اپنے دوست سے ۱۰۰۰ ڈالر ادھار لے کر فریڈ ڈیلو کا

(Fred /deluca)نے اپنے دوست کے ساتھ مل کر پہلا فاسٹ فوڈز ریسٹورنٹ کھولا تھا۔ وہ اپنی کہانی کچھ اس طرح سناتے ہیں۔

پہلے سال جہاں سیکھنے کو بہت کچھ ملا، وہاں مشکل حالات کا بھی خوب سامنا کرنا پڑا۔ اس دوران مجھے احساس ہوا کہ بزنس کے پھیلاؤ کے لیے ایڈورٹائزنگ اور پبلسٹی کی اشد ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ visibility بہت ضروری ہے۔ یعنی دکان ایسی جگہ پر ہو، جو دور سے نظر آئے۔ اگلے ہی سال ہم دونوں دوستوں نے دوسرا اسٹور بھی کھول لیا۔ ہم نے ابتدا ہی سے اپنی پروڈکٹ ''سینڈوچ'' کی کوالٹی پر کوئی سمجھوتہ قبول نہ کیا۔ عمدہ معیار کی وجہ سے دِنوں میں ہمارے گاہک بڑھتے گئے۔ ہماری پروڈکٹ کا شہرہ ہونے لگا۔

اس بڑھتی ہوئی مقبولیت اور ہردلعزیزی کو دیکھ کر میں نے عزم کیا کہ آئندہ 10 سالوں میں 32 اسٹور مزید کھولوں گا۔ اس خواب کو پورا کرنے کے لیے ایڑی چوٹی کا زور لگایا۔ یہاں ایک بات قابل غور ہے کہ میں اسی ایک اسٹور کو بھی بڑا کر سکتا تھا، لیکن اس میں گاہکوں کے لیے مسائل تھے۔ وہ ہمارے سینڈوچ کو پسند کرتے تھے اور اس کے لیے انہیں سفر کی مشکل بھی اٹھانی پڑتی تھی۔ مجھے یہ بات گوارا نہ تھی۔ اگر آپ بزنس کو ترقی دینا چاہتے ہیں تو اس کے لیے فرنچائزیں کھولیں۔ جب آپ کی ساکھ بن چکی ہوتی ہے تو کسٹمرز اپنے قریبی اسٹور سے آپ کی پروڈکٹ خریدنا پسند کرتے ہیں۔ فاسٹ فوڈز کے بزنس میں ضروری ہے کہ آپ مختلف جگہوں اور شہروں میں اپنی فرنچائز اور اسٹورز کھولیں۔ اتنی بات ضرور یاد رکھیں کہ اپنی پروڈکٹ اور کسٹمر سروس کی کوالٹی اور معیار میں رتی برابر فرق نہ آنے دیں، ورنہ آپ کا بزنس پانی کا بُلبُلہ ثابت ہوگا۔ کون جانتا تھا کہ فریڈ ڈیلو کا ڈاکٹر بن کر لوگوں کا علاج کرنے کے بجائے ان کی غذا کا سامان کرے گا

باب: ۹

سخت محنت(Hard work)

کیاآپکو زندگی میں کامیابی چاہیئے ؟اگرہاں !تواپنے اندرچھپی ہوئی صلاحیتوں کو پہچانیں کیونکہ گن گنے پانی سے ریل گاڑی کا بھاپ(steam)کاانجن بھی نہیں چلتااس کے لئے ۱۰۰ڈگری سنٹی گریٹ کھولتاہوا پانی چاہیے ۔کامیابی کے قوانین سے واقفیت بھی بہت ضروری ہے۔ اپنے مقصد کے حصول کے لئے ہر وقت مصروف رہئے۔ حضورؐ نے فرمایا(ترمذی۲۳۹۶):

''جتنی سخت آزمائش اور مصیبت ہوتی ہے۔اتناہی بڑااس کاصلہ ہوتاہے۔اور اللہ جب کسی گروہ سے محبت کرتاہے۔تو ان کو (مزید نکھارنے اور کندن بنانے کے لئے)آزمائش میں مبتلا کردیتاہے پس جولوگ اللہ کی رضاپر راضی رہیں اللہ بھی ان

سے راضی ہوتا ہے اور جو اس آزمائش میں اللہ سے ناراض ہوں، اللہ بھی ان سے ناراض ہو جاتا ہے۔(ترمذی)

وسیع النظری(Broad Minded): کامیاب انسان آزمائشوں کے وقت وسیع النظری کا مظاہرہ کرتا ہے۔ کامیابی کے لئے آزمائشیں خیر کا باعث ہوتی ہیں۔ ایسے نہ بنو کہ :

سالوں کی محنت سالوں کی کمائی

سالوں نے بیٹھ کر سالوں کھائی

کامیابی کی بہت سے کنجیوں میں ایک کنجی حوصلہ مند ہونا بھی ہے حوصلہ ہو تو انسان زندگی میں کوئی بھی مقام حاصل کر سکتا ہے۔ کچھ ایسا ہی ام آر ایف (MRF-Madras Rubber Factory) کمپنی کے مالک میمن نے کر دکھایا۔ ایک وقت تھا جب میمن سڑکوپر غبارے بیچنے کا کام کرتے تھے۔ لیکن اپنی لگن اور ہمت کے دم سے ام آر ایف کمپنی کھڑی کر دی۔ میمن کے باباجب آزادی کے لڑائی میں حصہ لینے کے سبب جیل میں ڈال دئے گئے تو انہوں نے غبارے بیچ کر اپنا خاندان چلایا اور ساتھ میں پڑھائی بھی کرتے رہے گریجویشن کی ڈگری مینوفیکچرینگ میں کرنے کے بعد ۶ سال تک غبارے کی تجارت کرتے رہے اس کے بعد ۱۹۴۶ میں ٹریڈربر(tread rubber) بنانا شروع کر دیا ۲۴ سال کی عمر میں ہی میمن نے تجارت شروع کر دی۔ شروعات میں ایک چھوٹے سے کمرے میں غبارے اور بچوں کے کھلونے بنانے والے میمن اب ربر اور ٹایر کی تجارت میں قدم رکھ چکا تھا۔ انہوں نے ربر اور ٹایر کے بارے میں اچھی معلومات جمع کی اور ٹایر بنانے کے لئے ایک امریکی کمپنی 'میس فیلڈ ' کے ساتھ معائدہ کیا۔ ۱۹۶۷ میں ام آر ایف امریکہ کو ٹایر بھیجنے والی سب سے پہلی کمپنی بن گی اور ۱۹۷۳ مین اِسی کمپنی نے ملک میں پہلی بار نائلون ٹایر کا آغاز کیا اسکے بعد میمن نے ملک میں اور ملک سے باہر چھوٹی بڑی کمپنیوں کے ساتھ معاہدہ کرکے اپنے کاروبار کو خوب پھیلا لیا اور آج کمپنی ۲۲ ہزار کروڑ کی بن چکی ہے اور ہزاروں ملازمین کام کر رہے ہیں۔

۱)مضبوط قوتِ ارادی(Strong Will Power)

آزمائش ہماری قوتِ ارادی کو مضبوط کرتی ہے۔ قوتِ ارادی کا عملی مظہر مستقل مزاجی ہے۔ جس میں ہماری شخصیت میں نکھار آتا ہے۔ بعض کمزور قوتِ ارادی والے افراد آزمائشوں کا مقابلہ نہیں کرپاتے اور مایوس ہوکر خودکشی کرلیتے ہیں۔ کسی عالم نے کیا خوب کہا:

'میدان کا شکست ہوا انسان اپنی اگلی جنگ جیت سکتا ہے، لیکن دل کا ہارا ہوا انسان اپنی زندگی کی کوئی بھی لڑائی نہیں جیت سکتا'

ہم اپنے دل سے اس لئے ہار مان لیتے ہیں کہ ہمارے آس پاس کا ماحول منفی ہوتا ہے اور دنیا کی بھی تنقید ہمیں آگے بڑھنے نہیں دیتی اور آہستہ آہستہ ہمارا دل اور خوداعتماد بھی جواب دے جاتا ہے۔

فرانس میں 'الپاس' نام کی ایک بہت اونچی پہاڑی ہے۔ جب فرانس کے بادشاہ نیپولین بوناپارٹ کو پتہ چلا کہ اُس پہاڑی کو پار کرنا ناممکن ہے کیوں کہ آج تک جس نے بھی اسکو عبور کرنے کی کوشش کی ہے سبھی کو اپنے ہاتھوں سے جان گوانی پڑی ہے۔ جب نیپولین اس پہاڑی کے نزدیک پہنچا تو ایک بوڑی عورت جو اسکو پہچانتی نہ تھی کہنے لگی: ارے سپاہی، کیوں اپنی جان دینے پر تلے ہوے ہو۔ یہ پہاڑی بے حد خطرناک ہے اسکو عبور کرنا ناممکن ہے جس نے بھی کوشش کی ہے اسکو اپنی زندگی کھونی پڑی ہے۔ نیپولین نے مسکراتے ہوے اپنے گلے کا ہار اس کو دیا اور کہا: 'تم نیپولین کو شاید نہیں جانتیں۔ یہ ساری باتیں کہکر تم نے میرا حوصلہ دوگناہ کردیا اور مجھے حوصلہ دیا اب تو میں اس پہاڑی پر چڑھائی کرونگا ہی اگر جیت گیا تو مجھے سلام کرنا'۔ اس کے بعد نیپولین اپنے سپاہیوں کے ساتھ اس پہاڑی کو عبور کرنے میں کامیاب ہو گیا اور ایک نئی تاریخ رچ دی۔

کایماب آدمی دو طرح سے تنقید کرنے والوں کا منہ بند کرتے ہیں: ایک تو زبانی جواب دے کر جس کا اثر بہت کم وقت تک رہتا ہے اور دوسرا اپنے کام سے، جس سے تنقید کرنے والوں کی پوری سوچ پر ہی سوالیہ نشان لگ جائے۔ اسکے لئے ضروری ہے ہمارا قدم مضبوط ہو اور ہم کسی بھی للکار کو ایک غنیمت کی شکل میں قبول کریں۔

دور اندیشی: آزمائش کے وقت آپ کو دور اندیش ہونا چاہئے آپ اپنے حال پر افسوس مت کیجئے بلکہ مستقبل کیلئے تیاری کیجئے۔ یاد رکھیں کہ قمیص کے بٹن ٹانکنے ہو تو تلوار کام نہیں آتی، سوئی کا ہی سہارا لینا پڑتا ہے دیکھا گیا ہے کہ اکثر ہم اسے ہی بہت عزت دیتے ہیں جس کے پاس زندگی میں عالہ مقام ہو اور رتبہ ہو جبکہ ایک معمولی انسان بھی ہماری زندگی میں اتنا ہی قیمتی ہے جتنا کوئی رسوکھدار۔ایک بار ایک بڑی کار کی کمپنی نے نئی کار لانچ کرنے کا فیصلہ کیانئی لانچ ہونے والی کار کو چند مہینوں میں تیار کر کے خوب سجایا گیااور کارخانے سے باہر نکالنے کی تیاری کرلی گئ۔ لیکن یہ کیاہوا، کار باہر نکلے کے وقت پتہ چلا کہ کار کی اونچائی کارخارنے کے مرکزی دروزے سے قریباً ایک انچ اونچی ہے سبھی لوگ پریشان ہو گئے۔انجینیر اور سب بڑے لوگوں نے مشورہ دیا کہ دروزے کواوپر سے دو انچ چھیل کر کار کو باہر نکالا جائے پھر بعد میں بنادیا جائے۔کچھ لوگوں نے کار کواوپر سے ایک انچ کاٹ کر باہر نکالنے کا مشورہ دیا۔ تبھی ایک دربان نے ڈرتے ڈرتے ایک مشورہ دیاجو سبھی کو پسند آ گیا۔دربان چپ چاپ ایک پیچ کس لایااور چاروں پہیوں میں سے تھوڑی تھوڑی ہوا نکال دی۔ ہوا کم ہو جانے سے کار کی اونچائی قریباً ۲ انچ کم ہو گئی۔ڈرائور نے گاڑی اسٹارٹ کی اور آرام سے باہر نکال لی۔

کامیاب لوگ جانتے ہیں کہ ہر انسان کی دنیا میں ضرورت ہے اور کوئی بھی انسان کبھی بھی، نہ جانے زندگی کے کس موڑ پر کام آجائے۔اس لئے وہ سب سے اچھے تعلقات رکھتے ہیں۔

۲)صبر (Patience)اور امید

آزمائش چاہے کسی بھی طرح کی ہو جیسے مصیبت، تکلیف، رنج و غم، آفت و ناکامی یا نقصان وغیرہ یا پھر خوشی اور جیت کے مواقع،اس کے لئے صبر کی بہت ضرورت ہے،اور صابرین کے لیے ہی جنت بنائی گئی ہے۔اللہ تعالی قرآن میں فرماتا ہے کہ :

''اے لوگو! جو ایمان لائے ہو، صبر اور نماز سے مدد لو۔اللہ صبر کرنے والوں کے ساتھ ہے۔اور جو لوگ اللہ کی راہ میں مارے جائیں اُنھیں مرُدہ نہ کہو،ایسے لوگ تو حقیقت میں زندہ ہیں، مگر تمھیں اُن کی زندگی کا شعور نہیں ہوتا۔اور ہم ضرور تمھیں خوف وخطر،فاقہ کشی، جان ومال کے نقصانات اور آمدنیوں کے گھاٹے میں مبتلا کرکے تمھاری آزمائش کریں گے۔اِن حالات میں جو لوگ صبر کریں اور جب کوئی مصیبت پڑے، تو کہیں کہ : ''ہم اللہ ہی کے ہیں اور اللہ ہی کی طرف ہمیں پلٹ کر جانا ہے۔انھیں خوشخبری دے دو۔اُن پر ان کے رب کی طرف سے بڑی عنایات ہوں گی، اُس کی رحمت اُن پر سایہ کرے گی اور ایسے ہی لوگ راست رو ہیں۔ ''(البقرہ:۱۵۳۔۱۵۷)

ایک شخص سے کنوا کھودنے کو کہا گیا اس نے ۱۵ فٹ گہرا گڈا کھودا لیکن پانی نہ نکلا تو اس کا صبر ٹوٹ گیا اور یہ سوچ کر کہ یہاں پانی نہیں ہوگا اس نے گڈا کھودنا بند کر دیا پھر اس نے گاؤں ہی میں کسی دوسری جگہ ۱۷ فٹ گڈا کھودا لیکن ابکی بار بھی پانی نہ نکلا، پھر تیسری بار بھی ۱۹ فٹ گڈا کھودا لیکن اب بھی پانی نہ نکلا۔پریشان ہو کر اس نے اپنا صبر کھو دیا کیونکہ پہلے ہی گڈے سے وہ ہر بار صبر کھو رہا تھا۔اس نے طے کیا کہ وہ اب وہاں کنواں نہیں کھودے گا اور اس نے اپنی شکست مان لی۔ تبھی ایک شخص آیا اور اس نے ۱۵ فٹ کے گڈے کو ٦ فٹ اور کھودا وہ وہاں پانی مل گیا۔سوچیں جتنی محنت اس نے کی اس میں ۳ کنویں کھد سکتے تھے لیکن وہ ایک بھی نہیں کھود سکا ایسا کیوں ہوا؟ صرف اور صرف صبر کی کمی کی وجہ سے ۔کامیابی حاصل کرنے کے لے صبر ایک چابی کی طرح کام کرتا ہے

امید: آزمائشوں کے دور میں ہمیں اللہ تعالی سے پر امید اور تقدیر پر راضی ہونا چاہیئے،اور اس پر اللہ سے اجر وثواب کی امید رکھنا چاہیئے۔ حضورؐ نے فرمایا کہ :ب

'بندۂ مومن کے لئے جب اللہ کی طرف سے کوئی ایسا اونچا مقام مقدر ہوتا ہے۔جہاں تک وہ اپنے عمل سے نہیں پہنچ پاتا تو اللہ تعالیٰ اسے جسمانی یا مالی یا اولاد کے

سلسلے کی آزمائش میں ڈال دیتا ہے۔ پھر اسے اس پر صبر کی توفیق عطا فرماتا ہے۔ یہاں تک کہ اسے اسی مقام تک پہنچا دیتا ہے۔ جو اللہ کی طرف سے اس کے لئے پہلے سے لکھ دیا گیا ہے'(ابو داؤد)

۳)ہر دن ایک نئی خوشی

ایک کسان کا کتا ہمیشہ سڑک کے کنارے بیٹھا رہتا اور ہر گزرنے والی گاڑی پر بھونکتا اور اسکا پیچھا کرتا اور آگے نکلنے کی کوشش کرتا ایک دن پڑوسی نے کسان سے پوچھا: کیا کسی دن تمہارا کتا گاڑی سے آگے نکل بھی سکے گا؟۔کسان نے جواب دیا: مجھے اسکی بالکل بھی فکر نہیں ہے بلکہ مجھے فکر ہے کہ اگر کبھی وہ آگے نکل گیا تو وہ کیا کرے گا'۔کافی لوگ اپنی زندگی میں اسی کتے کی طرح بے مقصد بھاگتے رہتے ہیں۔انکو کچھ بھی نہیں ملتا۔نئی بے مقصد دوڑ صرف لوگوں کو دکھاوے کے لئے۔آپ ہر صبح ایک نئے کام کا آغاز کریں۔ حدیث: شداد بن اوس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبیؐ نے فرمایا:(ترمذی ۲۴۵۹) "

الْكَيِّسُ مَنْ دَانَ نَفْسَهُ وَعَمِلَ لِمَا بَعْدَ الْمَوْتِ، وَالْعَاجِزُ مَنْ أَتْبَعَ نَفْسَهُ هَوَاهَا وَتَمَنَّى عَلَى اللَّهِ: عقلمند وہ ہے جو اپنے نفس کو تابع کر لے(subjugate)اور موت کے بعد کی زندگی کے لیے عمل کرے اور عاجز وبیوقوف وہ ہے جو اپنے نفس کو خواہشات پر لگا دے اور رحمت الٰہی کی آرزو رکھے۔

اسی اور حدیث میں ہے۔ نبیؐ نے فرمایا:

'تو وہ شخص تباہ ہو گیا جس کے دو دن کارکردگی کے لحاظ سے ایک جیسے رہے'(-Al Edited by ,*Ahadith al-Shuyukh al-Thiqat* ,Ansari, Abu Bakr Hatim Sharif al-'Awni (Makkah: Dar 'Alam al-Fawayed, (1422 AH) Vol.2, 875-876 No. 322

۴)سوال کے فوائد اور صحبت کا اثر (دوستی)

لوگوں کے دل جیتنے اور انکو متاثر کرنے کا راز سوال کرنا ہے۔ مشکات شریف میں ہے 'علم ایک خزانہ ہے جس کی کنجی استفسار اور سوالوں کا پوچھنا ہے لہٰذا اپنے علم میں اضافے کے لئے سوال پوچھا کرو۔ اس سے چار قسم کے لوگوں کو اللہ تعالیٰ کی طرف سے اجر ملتا ہے: (۱) جو سوال کرتا ہے (۲) جو اس کا جواب دیتا ہے (۳) جو اسے سنتا ہے (۴) جو ایسے لوگوں سے محبت رکھتا ہے۔ جو سوال کرتا ہے وہ تھوڑی دیر بے وقوف بنتا ہے لیکن جو سوال ہی نہیں کرتا وہ ہمیشہ کے لئے بے وقوف ہے'

یاد رکھیں کہ ورزش کرتے ہوئے آپ کچھ سن بھی سکتے ہیں، سارے فون کے جوابات ایک وقت میں دیں، خطوط ایک وقت میں لکھیں لیکن ایک وقت میں ایک ہی آواز سنی جا سکتی ہے

- کیا آپ دولت کو بیکار چیز پر صرف کرتے ہیں۔ وقت دولت ہے
- تازہ دم ہونے کے لئے کام کے دوران ہر گھنٹے ۵ منٹ کا وقفہ ضرور لیں
- ہر چیز کی ایک جگہ مقرر ہو تاکہ تلاش کرتے وقت ضائع نہ ہو
- وقت ضائع کرنے والی چیزیں: فضول گفتگو، بے مقصد ملاقیں، ٹی وی دیکھنا،
- ہر انسان جو آج کامیاب ہے اس نے کبھی بہت چھوٹے سے شروعات کی تھی۔ ہر بڑے کام کی شروعات چھوٹے سے ہوتی ہے۔ بل گیٹ نے اپنے گھر کے پیچھے والے کمرے سے تجارت شروع کی اور آج دنیا کی سب سے بڑی کمپنی مائکروسوفٹ کا مالک ہے

دوست: زندگی میں ایسے لوگوں کے ساتھ رہیں جو ہوشیار اور محنتی ہوں۔ ایک بار البرٹ آئینسٹائن فیزکس (طبیعیات) میں تحقیق کر رہے تھے اس سلسلے میں وہ بڑی بڑی یونیورسٹی اور کالجوں میں لیکچر دیتے تھے انکا ڈرائور انکو باریکی سے دیکھا کرتا تھا۔ ایک دن لیکچر دیکر جب وہ لوٹ رہے تھے انکا ڈرائور

ان سے کہنے لگا: 'سر، جو آپ طبیعیات پر یونیورسٹی میں لیکچر دیتے ہو یہ تو بہت آسان کام ہے یہ تو میں بھی کر سکتا ہوں'۔ آینسٹائن نے ہنستے ہوے کہا: ٹھیک ہے، فکر نہ کرو تم کو ایک موقع ضرور دونگا۔ پھر اگلے دن آینسٹائن نے یونیورسٹی میں لیکچر دینے گئے تو انہوں نے اپنے ڈرائور کو اپنے کپڑے پہنا دئے اور خود ڈرائور کے کپڑے پہن لئے اور ڈرائور سے لیکچر دینے کو کہا۔ اُس بنا پڑھے ڈرائور نے بغیر کسی مشقت کے بڑے بڑے پروفیسر کے سامنے لیکچر دیا، کسی کو پتہ بھی نہ چلا کہ وہ آینسٹائن نہیں ہے۔ لیکچر کے خاتمے پر ایک پروفیسر نے ڈرائور سے کچھ سوال پوچھنے چاہے تو اس پر ڈرائور نے کہا: اتنا آسان سوال، اس کا جواب تو میرا ڈرائور بھی دیدیگا۔ ڈرائور بن کر آینسٹائن آگے آئے اور تمام سوالوں کا جواب دیا۔ بعد میں آینسٹائن نے سب کو بتایا کہ لیکچر دینے والا شخص آینسٹائن نہیں ہے آینسٹائن کا ڈرائور ہے تو سبھی بیٹھے پروفیسروں نے دانتو کے نیچے انگلیاں چبالیں کسی کو یقین ہی نہیں ہوا کہ جو باتین فیزکس میں وہ نہیں جانتے تھے اس ڈرائور نے کتنی آسانی سے دوسروں کو سمجھادیں۔ یقیناً یہ صحبت کا اثر ہی تھا آینسٹائن کے ساتھ رہکر ایک بنا پڑھا لکھا ڈرائور بھی اتنا ہوشیار ہو گیا۔

۵) زندگی زندہ دلی کا نام ہے

کامیاب انسان زمین پر بسنے والے لوگوں میں بھی گہری دلچسپی لیتے ہیں۔ اکثر دیکھا گیا ہے کہ لوگ اپنی ملازمت کے حصول یا کاروبار شروع کرنے کے بعد وہیں سمٹ کر رہ جاتے ہیں صبح جاگے، دن بھر ایک ہی طرح کا کام کیا، ایک ہی طرح کے لوگوں سے ملے اور رات کو سو گئے۔ کار، بنگلہ اور بینک بیلنس ہی انکی زندگی کا مقصد بن جاتا ہے۔ اگر ایسے لوگ دوسرے لوگوں کی طرح زندگی کی آسائشیں حاصل نہ کر سکیں تو احساس کمتری محسوس کرنے لگتے ہیں۔ اگر ہم زندگی کے بارے میں ایک منفی رویہ اختیار کرلیں گے تو ظاہر ہے کہ لوگوں کے ساتھ ہماری دلچسپی بھی ختم ہو جائے گی اور ہم دوست نہیں بنا

سکیں گے۔ ہر کسی کے بارے میں اچھی رائے رکھیں ہاں جب تک کوئی اپنی حرکتوں سے خود کو برا ثابت نہ کرے آپ اسے ہر گز برا نہ سمجھیں۔

کچھ دوست ہو جس سے آپ اپنے مسئلہ شیر کر سکیں۔ **ہر کسی کو کندھے کی ضرورت ہوتی ہے انسانوں سے دوری ایسے ہی جیسے سمندر میں ایک تنہا جزیرے پر زندگی گزارنا۔** دوستی ایک ننھے سے پودے کی مانند ہے۔ اسے بلند اور مضبوط درخت بنانے کے لئے مسلسل دیکھ بھال اور توجہ کی ضرورت ہے۔ اس رشتہ کو ہر لمحے تازہ کرتے رہیئے۔

دوستی کے لئے وفاداری ضروری ہے دوست بنانا بہت آسان ہے بس آپ یہ کریں:

(۱) دوسروں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کریں؛

(۲) دوسروں کے خیالات کا واحترام کی نگاہ سے دیکھیں؛

(۳) خود کو دوسروں کی مانند سمجھیں؛

(۴) اپنی خامیاں دوسروں کی عینک سے دیکھیں؛

(۵) سوچیں کیا دوستی خود غرزی اور دنیاوی فائیدہ کے لئے تو نہیں کر رہے ہیں۔ معمولی سی عقل والا بھی سمجھ جاتا ہے کی اس کا دوست صرف لیناہی جانتا ہے دینا نہیں؛

(۶) اپنی شخصیت کو پُر کشش بنائیں مثلاً اگر آپ عورت ہیں تو اپنی شخصیت کو پر کشش بنانے کے لئے بے شمار سامان موجود ہیں کسی اچھے سیلون میں جا کر اپنے بالوں کو سیٹ کرا کر خوبصورت انداز دے سکتی ہیں۔ یقین کریں کہ خوبصورتی کا دارو مدار بالوں پر بہت حد تک ہے، اس فن میں مہارت حاصل کریں پھر دیکھیں کہ آپ کس آسانی کے ساتھ اپنی شکل کو پُر کشش بنا سکتی ہیں۔ دوسرا اس حقیقت سے بھی آپ بے خبر نہیں ہیں کہ حسین دکھائی دینے کے لئے اچھا سلا ہوا لباس کتنی اہمیت رکھتا ہے۔

(۷) اس طرح اگر آپ مرد ہیں تو صاف ستھرا لباس پہنیں جس میں آپ چاق و چوبند اور چست نظر آئیں۔ اپنی شخصیت اور پیشہ کو مد نظر رکھتے ہوے لباس کا انتخاب کریں۔

(۸) کامیاب آدمی ان بد قسمت لوگوں کی طرح نہیں ہوتا جو اپنی ذات تک ہی محدود رہے اور ساری دنیا سے بیگانہ ہو جائے۔ نہ کسی سے لینا اور نہ کسی کو دینا۔ اگر وہ لوگوں سے یہ توقع رکھتے ہیں کہ لوگ انکے موڈ کا خیال رکھیں تو کامیاب انسان بھی دوسرے لوگوں کے موڈ کا خیال رکھتے ہیں

(۹) ہمیشہ اپنی ذات پر ہی توجہ مرکوز رکھنا دوستی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹ ہے۔ دوستی کے لئے پہلا قدم اٹھانے سے ڈرو نہیں۔ ہم غرور اور اپنی عزت نفس کی وجہ سے دوستی چاہتے ہوے بھی یہ ظاہر نہیں کر پاتے کہ ہم اسے پسند کرتے ہیں اور دوستی چاہتے ہیں۔ دوسرا شخص بھی یہی ساری چیزیں سوچتا ہے جو ہم سوچتے ہیں اور دوستی کا موقع ہاتھ سے چلا جاتا ہے اس لئے دوست بنانے کے لئے جرآت ضروری ہے دوستی کرنے کے لئے پہلا قدم اٹھانے سے ہر گز گریز نہ کریں۔

(۱۰) کوئی دلچسپ مشغلہ اختیار کریں جو آپکے کام کاج سے مختلف ہو اس سے نئے نئے لوگوں سے ملاقات ہو گی اور علم میں اضافہ ہو گا

(۱۱) اگر دوستوں سے شکایت ہو تو انہیں ضرور بتا دیں

(۱۲) دوست کہاں تلاش کریں: دن بھر کام کے بعد کسی تعلیمی ادارے میں شام کی کلاسوں میں داخلہ لے لو اور وہاں کے لوگوں کو دوست بناؤ۔ کھیلوں کے کلب کی ممبر شپ لے لو، شہر کی کسی سیاسی جماعت، فلاح و بہبود کا سماجی ادارہ جہاں رضاکارانہ طور پر خوب لوگ کام کرتے ہیں،

(۱۳) اپنے ماتھے سے شکن ہٹا دیجئے اور کوشش کیجیے کے آپ کے چہرے پر ہمیشہ ایک جادو بھری مسکراہٹ رہے۔ یاد رکھیں کہ پریشانی میں بھی آپکو تب تک مسکرانا ہے جب تک پریشانی دست بردار(surrender) نہ ہو جائے۔

یاد رکھیں دوستی کے جواب میں دوستی ہی ملتی ہے اس لئے کوشش ہمیشہ جاری رکھیں لیکن اگر ہم نے دوستی کرنے کے لئے قدم اٹھایااور دوسرے شخص نے ہماری حوسلہ افزائی نہ کی تو کوئی قیامت نہیں آجائے گی

۶)سخت آزمائش، بڑا صلہ

چاہے وہ کالج لائف ہو یا فیملی لائف یا تحریکی لائف، ملازمت ہو یا تجارت، ہر جگہ آزمائش، امتحان، ٹسٹ، رزلٹ، نفع، نقصان اور ورک پریشر جیسی چیزوں سے سابقہ پڑتا ہے جس کے بغیر زندگی ادھوری ہے۔اسی طرح ہر آدمی کی اپنی ایک شخصیت ہوتی ہے اور ہر شخص چاہتا ہے کہ اس کی شخصیت میں نکھار آئے، اور اس کا وجود بہتر سے بہتر بنے۔اس کے لئے بہت سارے سمینار، سمپوزیم اور ٹریننگ پروگرامس منعقد کئے جاتے ہیں۔

بعض لوگ ایسے ہوتے ہیں جنہیں دیکھ کر اللہ یاد آتا ہے۔ان کی باتوں میں اثر ہوتا ہے، اور ان میں اتنا خلوص اور اپنائیت ہوتی ہے کہ ہم حیرت میں پڑ جاتے ہیں کہ یہ کہاں سے آئی؟ کیا ہے اس کا راز؟ غور کرنے سے پتہ چلتا ہے کہ آزمائش ہی ان کی شخصیت میں نکھار کا ذریعہ بنتی ہے، کیونکہ آزمائشوں سے روح مضبوط ہوتی ہے۔ در حقیقت شخصیت کے ارتقاء میں سب سے اہم رول فرد پر ہونے والی مصیبت ،تکلیف، رنج و غم، آفت و ناکامی یا نقصان وغیرہ کی شکل میں آزمائشوں کی بوچھار ہے جس سے اچھے اچھے لوگ میدان چھوڑ دیتے ہیں، راہِ فرار اختیار کر لیتے ہیں یا پھر گھبرا جاتے ہیں، اور ان کے قدم ڈگمگا جاتے ہیں۔Man Nobody Knows کتاب کے مصنف بروس بارٹن نے کہا

'کسی کے لئے شاندار کامیابی کا حصول ممکن نہیں، سوائے ان کے جن میں یہ یقین اور جرأت ہو کہ وہ اپنے اندر حالات سے نمٹنے کی اعلیٰ صلاحیت رکھتے ہیں۔

میرے ایک دوست ہیں جنہوں نے گیارہویں کلاس کے ایک بچے سے گھر پر میتھ کا ٹیوشن پڑھانا شروع کیا۔چار مہینے کے بعد ایک اور بچہ پڑھنے آگیا۔انہوں نے ان دونوں بچوں کے ساتھ بہت محنت کی

اور امتحان میں یہ دونوں بچے بہت اچھے نمبروں سے پاس ہوے۔ اگلے سال ان کے ساتھ ۲ بچے اور آ گئے اب ۴ بچے ہو گئے اسی طرح سے بڑھتے بڑھتے ۶ سال میں قریباً ۵۰۰ بچے انکے گھر پر ہیں جو اب انسٹیٹیوٹ میں تبدیل ہو چکا ہے

کاروبار میں اگر کوئی شخص موقع کے انتظار میں بیٹھا رہے تو ظاہر ہے کہ اِس انتظار میں اُس کے بال سفید ہو جائیں گے اس لئے کامیاب انسان یہ کوشش کرتا ہے کہ وہ آگے بڑھے اور کاروبار کے مواقع پیدا کرے ٹھیک اسی طرح ذاتی مسرت کے لئے بھی آگے بڑھ کر موقع پیدا کرنا پڑتا ہے

۷)پیسوں کی آزادی کیسے حاصل کریں(financial freedom?)

کیا آپ بتا سکتے ہیں کہ دنیا میں آرام سے جینے کے لئے خاندان، اچھے دوست اور اچھی صیحت کے بعد کس چیز کی سب سے زیادہ ضرورت پڑتی ہے؟ جی ہاں! صحی سوچا: وہ ہے پیسا(money)۔ اگر آپ پوری زندگی بغیر کچھ کام کئے پیسے کی طرف سے کشیدگی سے پاک(tension free)زندگی بصر کرنا چاہتے ہیں تو آپکو اپنی آمدنی کا ذریعہ ایسا بنانا ہوگا جس کا نام(passive income) کہلاتا ہے معنی بغیر کام کئے آمدنی کا ذریعہ۔ passive income پیدا کرنے کے لئے آپ کر سکتے ہیں:

(۱) اپنی پروپرٹی کرائے پر دیکر Rent from property: مکان یا دکان جس کا آپ استعمال نہیں کرتے۔ یہ آمدنی passive income کہلاتی ہے

(۲) اگر آپ اچھے لکھنے والے ہیں تو کوئی بھی کتاب پبلیش کرائیں۔ آپکی کتاب جب بکے گی تو آپکو پبلیشر کمپنی سے پوری زندگی رایلٹی ملے گی۔

(۳) اپنی ویبسائٹ یا بلاگ بنا کر: آپ جس موضوع کا علم رکھتے ہیں اس ٹوپک پر اپا بلاگ یا ویب سائٹ بنا سکتے ہیں اور وہاں product sellling یا advertisement کے ذریعہ بہت پیسا کمایا جا سکتا ہے۔

(۴) کمپنیوں کے بانڈ یا اسٹاک خریدیں

(۵)شیر (share)مارکیٹ میں پیسالگار کر

اسکے علاوہ اور بھی بہت سے طریقہ ہیں جس کے ذریعہ آپ passive income کر سکتے ہیں اور کامیاب ہو سکتے ہیں

باب: ۱۰

بلند معیار

کم پر اکتفا نہیں کریں۔ تاریخ میں کتنے لوگ ایسے ہیں جنہوں نے اپنا معیار بلند رکھا گاندھی، آین سٹائن۔ کم پر اکتفا سے عارضی فائدے کے سوا کچھ حاصل نہیں ہو گا۔ مستقل کامیابی کا حصول تبھی ممکن ہے جب آپ بہترین سے کم کسی چیز پر اکتفا نہیں کرتے کیونکہ آپنے ماضی میں اپنی قابلیت کو چار چاند لگانے کے لئے اپناسب کچھ لگادیا ہے۔ اسکے لئے محنت کی ہے تو پھر کم پر اکتفا کیوں؟ آپ میں کام لینے کی جرت ہونی چاہئے کسی تنظیم میں، ملک یا پوری دنیا میں تبدیلی کا آغاز انفرادی تبدیلی سے ہوتا ہے۔

اپنے آپ کو کسی چیز کے لئے 'وقف کرنا' یا 'محض دلچسپی لینا' دونوں میں بہت فرق ہے۔ایک بار جو حقیقی فیصلہ کر لیں، اس پر ڈٹ جائیں۔اس سے پیچھے ہٹنا زندگی کو اور اپنے آپکو دھوکا دینا ہوگا لیکن اکثر لوگ فیصلہ سناتے ہیں پر حقیقی فیصلہ نہیں کرتے تو اس پر قائم کیسے رہ سکتے ہیں اسکی سب سے بڑی وجہ کمزور تربیت ہے چاہے وہ گھر سے ہو یا اسکول سے ہو۔

شروع میں چھوٹے چھوٹے فیصلے کریں۔ قوت فیصلہ سے آپ جسمانی اور ذہنی طور پر مضبوط محسوس کرینگے اگر موجودہ کام سے مطمئن نہیں ہیں تو فورن اسکو بدلیں یقیناً اپنے اندر طاقت و توانائی محسوس کریں گے جو زندگی بدل دے گی۔ فیصلہ کرتے وقت اسکو حاصل کرنے کا عرصہ ضرور مقرر کریں۔

- لگے بندھے روزمرہ کے اصولوں سے ہٹ جائیں۔دفتر یا کام یا اسکول جانے کے لئے نیا راستہ اختیار کریں، شام کو ٹی وی نہ دیکھیں، کسی کھلی جگہ سیر کو جائیں؛
- چلنے کا انداز: باوقار و تیز رفتار سے چلیں بغیر غرور کئے تَن کر چلنے والے لوگ خود اعتماد سے پھرپور دیکھے گئے ہیں۔ ہاتھ جیب میں نہ ہوں۔ اضطراب (fidget: agitation expressed in continual motion) کی حالت نہ ہو۔آنکھیں سامنے رکھیں اور بڑے قدم رکھیں۔ مضبوط ہاتھوں سے مصافحہ کریں۔ یہ تمام چیزیں آپ کے اندار خود اعتمادی پیدا کرینگی؛
- یہ فیصلہ کریں کہ آپکو اپنے پاس موجودہ وصائل سے بھرپور فائدہ اٹھانا ہے۔ پھر ایکشن لینے کی تیاری کریں۔ یہ بھی جاننا ضروری ہے کہ آپکو کیا چھوڑنا ہے اور کیا اپنانا ہے۔
- مہارت حاصل کرنے کے لئے کسی بھی چیز کو بار بار دہرانہ ہوتا ہے تبھی آپکے اندر پکا پن آئیگا۔
- اپنے خیالات میں تبدیلی ضروری۔: آگے وہی بڑھتا ہے جو تبدیلی کو قبول کرتا ہے۔ جذبات کے دھارے میں نہ بہیں اور اپنی ذہانت اور صلاحیت کو ایسے کاموں اور میدانوں میں استعمال نہ کریں جو بالکل بھی فائدہ مند نہ ہو۔

- ہونڈا جو ہنڈا کمپنی کا مالک تھا ۱۹۴۰ کے دشق میں اپنی بنائی ہوئی رِنگ پسٹن ٹویوٹا کمپنی کو فروخت کرنا چاہتا تھا مگر ٹویوٹا والوں نے مذید خامیہ نکال کر اسکے رِنگ پسٹن کو رد کر دیا ہونڈا نے دو سال مسلسل محنت کر کے اسکو منظور کرالیا اور ٹھیکا لے لیا مگر وہ اس کام سے مطمعن نہیں تھا وہ بڑی ورک شاپ بنانا چاہتا تھا دوسری جنگ عظیم کے دوران دو بار اسکی ورک شاپ تباہ ہوئی لیکن اس نے پھر ورکشاپ بنالی پھر وہ زلزلے سے تباہ ہوئی پھر جنگ کے بعد جاپان میں پٹرول منگا ہو گیا ہونڈا کے لئے کار کا خواب ادھورا نظر آنے لگا پھر اس نے اپنی بائسکل کے ساتھ ایک موٹر لگا دی۔ اسے دیکھ کر پڑوسیوں نے اس سے موٹر کی فرمائش شروع کر دی اسکی ڈیمانڈ بڑھتی گئی اور ۱۸۰۰۰ موٹر فروخت ہوئیں وہ وقت آگیا کہ موٹر سائکل جاپان سے نکل کر یورپ اور امریکہ جانے لگیں آج ایک لاکھ سے زیادہ ہونڈا کے ملازمین ہیں آپ بھی مقصد حیات منتخب کریں اور عمل پیرا ہوں۔
- انسان کے خیالات کا اثر اسکی ذاتی زندگی پر کتنا دوررس ہوتا ہے۔ ان دو جملوں پر غور کریں:

پہلا جملہ (منفی)	دوسرا جملہ (مثبت)
'میں اس چیز کو خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا': یہ بیان ہے - قناعت اور صبر اور شکر چھپا ہوا ہے - ذہن کی سستی کی علامت - جب پیسہ کا معاملہ پیش آتا، تو لاتعلق ہو جانا	میں کس طرح اِسے خریدنے کے قابل ہوں گا؟: یہ سوال ہے - ذہن کام میں لگا، سوچنے پر مجبور ہوا- مطلب یہ نہیں کی خواہشات بے لگام کر کے جو چاہوں خریدو

- <u>خود شناسی</u>: سونے والا انسان خود شناسی کا علم حاصل نہیں کر سکتا۔ وہ اپنی سماعت اور بینائی پر پردہ ڈالے ہوے ہے جاگتے ہوے سو رہا ہے زندگی کی ہر شے میں گہری دلچسپی لینے والے ہی کامل انسان ہوتے ہیں ہماری دنیا وہی ہوتی ہے جسے ہم خود تخلیق کرتے ہیں

- ہم ہر پل اپنی زندگی کی تعمیر کرنے میں لگے ہوے ہیں۔ موبائل میں لگے رہنے کے بجائے آپ لوگوں سے کسی غرض کے بغیر ملیں ان میں سچی اور پر خلوص دلچسپی لیں دوست بنائیں تاکہ شرمیلا پن دور ہو

ا)ہر کوئی اپنے نام سے بہت محبت کرتا ہے

(ا) نام یاد رکھنا سیاست، تجارت اور سماجی تعلقات کے پیشہ میں بہت اہم ہے۔ اگر آپ کسی کو نام سے یاد رکھیں گے تو یہ ظاہر کرتا ہے کہ وہ تمہارے لئے بہت اہم ہے اور یہ گہرے تعلق کا کام کریگا اگر آپ سے کہا جائے کہ یہ سوٹکیس جس میں دس لاکھ روپہ ہیں آپکے لئے ہے اس شرط پر کہ اگلے نئے دو ملاقاتیوں کا نام یاد کرلیں۔ تو کیا آپ ان کے نام یاد کرلیں گے ؟ ہاں ! کیوں نہیں ؟ ظاہر ہوا کہ سب کچھ آپکی دلچسپی پر منحصر ہے۔ ملنے والے پر پوری توجہ دیں۔

(۲) نام بھولنے کی بڑی وجہ ہے کہ آپ ملاقات کے دوران سننے میں پوری توجہ نہیں رکھ پارہے ہیں کسی نے دو سیکنڈ پہلے اپنا نام بتایا اور آپ بھول گئے یہ یادداشت (memory) کا مسئلہ نہیں بلکہ توجہ (focus problems) کا مسئلہ ہے]

(۳) نام دہرائیں آپ جس سے ملیں: پہلا کام یہ ہو کہ ہاتھ ملائیں اور نام دہرائیں۔ اگر کسی کا نام ریان ہے تو پہلی ملاقات میں کہیں: آپ سے مل کر اچھا لگا، ریان !۔ ہو سکے تو ملاقات کے درمیان کئی بار کسی نہ کسی جملہ میں نام ضرور دہرائیں۔

(۴) حوالے سے نام ذہن نشیں کریں مثلاً کسی کا نام جنید ہے تو آپ اسے جیند بغدادی کے نام سے یاد رکھ سکتے ہیں

(۵) اسکے حلیہ کے لحاظ سے بھی نام یاد رکھا جاسکتا ہے جیسے اگر کسی کے بال گھنگ رالوں ہیں یا کوئی اگر گنجا ہے تو اسے اسی تصور سے یاد رکھا جاسکتا ہے

(۶) رخصت ہوتے ہوے بھی نام کو دہرائیں، اللہ حافظ، ریان !

۲) چیلینج (للکار) قبول کریں

چور راستے کاروبار میں زیادہ نفع کے لیے کبھی کبھی کار گر ثابت ہو سکتے تھے، مگر کیونکہ یہ بزنس کی طویل زندگی کے لیے خطرہ ہوتے ہیں، کامیاب لوگ کھل کر ہر للکار قبول کرتے ہیں جیسے ارلنگ پرسن (Erling Persson) ایک سویڈش تاجر اور H&M کمپنی کا بانی نے کی ہے۔ یہ کمپنی 2018ء میں 4،500 اسٹوروں کے ساتھ 62 ممالک میں موجود تھی اور اس کے ملازمین کی تعداد ایک لاکھ 32 ہزار تھی اور ابھی ترقی کا سفر جاری ہے۔ بقول ارلنگ:

میرے والد ایک قصاب تھے۔ میں بھی ان کے ساتھ دکان پر گوشت فروخت کرنے لگا۔ اس کے علاوہ عید کارڈز اور اسٹیشنری وغیرہ بھی بیچی۔ ان چھوٹے چھوٹے کاموں سے مجھے اپنی پروڈکٹ فروخت کرنا اور گاہکوں کے ساتھ بھاؤ کرنا آگیا۔ معلوم ہوا اشیا کو فروخت کرنا ایک فن ہے اور یہ سیکھنے سے ہی آتا ہے۔

اگر آپ بزنس میں کامیابی کے خواہش مند ہیں تو بڑے شہر کا رخ کرنا پڑے گا۔ 1938ء کو میں نے اپنے گاؤں سے اسٹاک ہوم (Stockholm) جو سویڈن کا دارالحکومت ہے، کی طرف رختِ سفر باندھا۔ والد کے منع کرنے کے باوجود میں اپنے ارادے سے باز نہ آیا تو والد نے کہا: ''بیٹا! اپنا شوق پورا کرلے۔ ایک ہفتے کے اندر واپس آجائے گا۔'' اس جملے میں شفقت تھی یا طنز، لیکن میں نے اپنے والد کو وہ کر دکھایا جس کی انہیں توقع نہ تھی۔ 9 سال بعد وہ میری دکان پر مدد کرنے کے لیے گاؤں سے شہر آ گئے۔

بزنس میں خوف کو کبھی جگہ نہ دیں۔ کمپنی کی بنیاد رکھنے سے پہلے میں جرمنی سے اسٹیشنری امپورٹ کرتا تھا۔ جرمنی میں اس وقت حالات بہت خراب تھے۔ امن نام کی کوئی چیز نہ تھی۔ خوف و ہراس ہر سُو پھیلا ہوا تھا، لیکن میں نے اپنے بزنس کو جاری رکھنے کے لیے ان باتوں کی کبھی پروانہ کی اور وہاں جا کر چیزیں لایا کرتا تھا، اگرچہ مالی نقصان کے ساتھ جان جانے کا بھی خطرہ موجود تھا۔

1947 ء میں امریکا کا سفر کیا۔ وہاں کے بڑے بڑے اسٹور دیکھے۔ ایک ریٹیل چین Lerner کو دیکھا جس کے جوتے ہمارے ملک سویڈن سے 75 فیصد سستے تھے۔ میں بہت حیران ہوا اور سوچا کہ ہمارے ہاں کیوں اتنے زیادہ مہنگے ہیں؟اس کے ساتھ ایک دوسری ریٹیل چین A&C سے بہت متاثر ہوا۔ میں نے یہاں سے یہ سبق سیکھا کہ اپنے حریفوں سے سَستی اور مختلف پروڈکٹ بیچو۔ اس سے آپ بزنس میں بہت آگے نکل جاتے ہیں۔آخر یہی آئیڈیا میرے بزنس کی کامیابی کا سبب بنا۔ میں نے ماہر ڈیزائنرز کی خدمات حاصل کیں اور اپنی پروڈکٹ کو ایک نئی صورت دی۔

اپنے بزنس آئیڈیے کو بڑے پیمانے پر عملی جامہ پہنانے سے پہلے اس کو چھوٹے پیمانے پر آزما لیں۔ میں نے اپنا پہلا اسٹور 1947ء میں اپنے گاؤں میں کھولا۔اس میں صرف زنانہ لباس کے کپڑے تھے، پھر وقت گزرنے کے ساتھ مردانہ اور بچوں کے کپڑوں وغیرہ کا اضافہ کیا۔ جب میرا بزنس اپنے پاؤں پر کھڑا ہو گیا تو اسے شہر منتقل کیا۔ اگر آپ چھوٹے کاروبار میں ناکام ہو جاتے ہیں تو آپ کے لیے سنبھلنا آسان ہوتا ہے اور آپ کی ساکھ بھی متاثر نہیں ہوتی۔ اگر بڑے پیمانے پر بزنس شروع کیا اور وہ ناکام ہو جائے تو ساکھ پر برا اثر پڑتا ہے۔ گاہکوں کا اعتماد اُٹھ جاتا ہے اور دوبارہ بزنس کو سہارنا بھی مشکل ہو جاتا ہے۔

بزنس کو بہت تیزی سے پھیلانے کے بجائے مستقل بنیادوں پر چلائیں۔ اگر سالانہ بزنس کی بڑھوتری 15 سے 20 فیصد ہو رہی ہے تو اسی پر اکتفا کریں۔ یہ بہت مناسب ہے، ورنہ لالچ میں بزنس تباہ ہو جاتا ہے۔ ہم نے 50 سال کے بعد امریکا میں اپنا پہلا اسٹور کھولا۔آپ کو سرمایے کی ضرورت ہوتی ہے۔ پیسہ خرچ کرنے سے پہلے کمانا چاہیے۔ پروڈکٹ ایک ساتھ بڑی مقدار میں کبھی نہ خریدیں، بلکہ ضرورت کے مطابق متعدد بار خریدیں۔ اس سے نقصان کا امکان کم ہو جاتا ہے۔ اگر فیشن تبدیل ہو گیا یا ملکی حالات میں ہنگامہ آرائی ہو گئی تو آپ کا بزنس ڈوب جائے گا۔

اپنے کاروباری مقاصد پر کبھی سمجھوتہ نہ کریں۔ جب آپ نے کوئی مقصد طے کر لیا ہے تو آپ کی راہ میں مشکلات کے پہاڑ حائل ہوں گے، لیکن آپ کو اپنا سفر جاری رکھنا ہو گا۔ آپ کی رفتار اگرچہ

آہستہ ہو جائے لیکن حرکت جاری رکھیے۔ میں نے اپنی کمپنی کو دنیا کی بہترین کمپنی بنانے کا ہدف طے کیا ہوا تھا۔ کئی بار مسائل سامنے آئے۔ چور راستے بھی دکھائی دیے جو زیادہ نفع کے لیے کارگر ہو سکتے تھے، لیکن وہ بزنس کی طویل زندگی کے لیے خطرہ تھے۔ 1970ء میں میری کمپنی کا نفع بہت کم ہو گیا پھر بھی میں کسی شارٹ کٹ راستے کے چکر میں نہ پڑا، بلکہ میں نے زیادہ منافع کے بجائے ہمیشہ کمپنی کی مسلسل بڑھوتری کو ترجیح دی۔

نظریے کے بجائے عملی مشق کو اہمیت دی جائے۔ آپ جتنے بڑے آئیڈیے تخلیق کر لیں اور بزنس کی ضخیم کتابیں پڑھ لیں۔ جب تک آپ عملی قدم نہیں اٹھائیں گے، بزنس میں کامیابی سے سے ہم کنار نہیں ہو سکتے۔

۳) کروڑپتی لوگوں کی ۸ آدتیں

جو بھی دنیا میں آیا ہے کروڑپتی بننے کی چاہت رکھتا ہے اسے اپنے خوابوں کی حقیقت میں بدلنے کا پورا حق ہے۔ لیکن کروڑپتی بننا اتنا آسان بھی نہیں ہے کی آج آپنے سوچا اور اگلے ہی دن آپ کروڑپتی بن گئے۔ کروڑپتی بننا کوئی حادصہ نہیں ہوتا بلکہ کافی وقت تک کڑی محنت اور ایسی آدتیں اپنانا پڑتی ہیں جو کروڑپتی بننے میں پوری مدد کرتی ہیں۔ انہیں آدتوں کو درج ذیل بیان کیا جا رہا ہے(7 similar habits of all self made millionares and rich people سے لیا گیا):

(۱) کروڑپتی لوگوں کی کبھی یہ خواہش نہیں ہوتی کہ وہ ملازمت(job) کریں۔ ایک مشہور امیر روبرٹ کیوساکی(Robert Kyusaki) کہتے ہیں کہ اگر آپکو امیر بننا ہے تو آپکو کبھی ملازمت کے بارے میں سوچنا نہیں چاہیے۔ ملازمت کر کے آپ کسی دوسرے کے لئے کام رہے ہوتے ہیں اور اپنا وقت کسی دوسرے کو کروڑپتی بنانے میں لگا رہے ہوتے ہیں۔ ایسا کام کریں کہ آپ ہزاروں لوگوں کو ملازمت دینے والے بنیں؛

(۲) کروڑپتی لوگ ایک آڈیا(idea)سوچتے ہیں جو نیا ہوتا ہے اور اس نئے آڈیا کو وہ ایک کام میں بدل کر ایک نئی طرح کی تجارت کھڑی کر دیتے ہیں۔یہی لوگ 'کاروباری: entrepreneurs' کہلاتے ہیں جن کا مقصد عوام کو اپنے کاروبار سے ایک نئی سروس دینا ہوتا ہے جسے لوگ پسند کرتے ہیں۔یہی نیا کاروبار کروڑوں میں بدل جاتا ہے اس لئے آپ کو اگر کروڑپتی بنا ہے تو enterpreneur بنو اور ایسا نیا کام کرو جو لوگوں کے کام آئے۔اگر آپ ایسا کر کے اسے کاروبار میں تبدیل کر سکے تو لوگ بدلے میں آپکو پیسے دینگے اور آپ کروڑپتی بن جائیں گے

(۳) ایک کسان کی طرح کروڑپتی لوگ پیسوں کے بیج(seed)کو ایک خوبصورت درخت میں بدلنا جانتے ہیں۔وہ پیسوں کے بیج کو ایسی جگہ لگا دیتے ہیں جو ایک دن پیسوں کے درخت میں تبدیل ہو جاتا ہے جو ہمیشہ میٹھے پھل دیتے رہتے ہیں کہنے کا مطلب ہے کہ اپنے پیسوں کو اس طرح کسی جگہ لگائیں کہ جس سے وہ پیسے ڈھیر سارے روپیہ میں تبدیل ہو جائیں۔آج ہی آپ ایسے طریقہ کی ایجاد کیجئے جو آپکے ایک روپیہ کے سکہ کو ۱۰۰روپیہ میں بدل سکے اور یہی ۱۰۰ روپیہ ہر مہینے آپکو ۱۰روپیہ دے سکے۔

(۴) امیر لوگ پیسا بچانا نہیں جانتے بلکہ پیسا بنانا جانتے ہیں۔دنیا میں جتنے بھی آم انسان ہیں وہ پیسا بچانا سیکھتے ہیں وہ زندگی بھر محنت کر کے پیسا کماتے ہیں اور اس کمائے ہوے پیسوں سے کچھ بچا لیتے ہیں اور آنے والے وقت میں اسے ضرورت کے حساب سے خرچ کر دیتے ہیں۔امیر لوگ پیسا بچاتے نہیں ہیں کیونکہ رکھا ہوا پیسا انہیں اچھا نہیں لگتا۔جیسے ہی انہیں اپنے کاروبار سے فائدہ ہوتا ہے وہ بچے پیسے کو مزید سیدھے کاروبار میں لگا دیتے ہیں جہاں زیادہ پیسا کما سکیں۔

(۵) کروڑپتی لوگوں کی گُلک میں کئی راستوں سے پیسا آتا ہے۔اگر آپکے پاس ایک پانی کی بڑی ٹنکی ہے ایک دن میں کیا آپ اسے اکیلے بھر پائینگے؟ شاید نہیں، لیکن اگر اس ٹینک میں ۱۰افراد ایک ساتھ ملکر پانی ڈالیں تو کچھ ہی گھنٹوں میں یہ ٹینک بھر جائیگا۔سوچیں کہ یہ ٹینک جلدی کیسے بھر

گیا؟اس ٹینک میں جب کی راستوں سے پانی ڈالا گیا تو وہ جلد بھر گیا۔ کروڑپتی لوگ بھی ایسا ہی کرتے ہیں وہ اپنی آمدنی کا ایک راستہ (income) نہیں رکھتے بلکہ بہت سے راستوں سے پیسہ انکی تجوری میں آتا ہے

(۶) کروڑپتی لوگ اپنے کام اور پیسوں کے بارے میں ہر بات جانتے ہیں۔امتحان میں طالب علم اپنے مضمون (subject) میں پورا علم (full knowledge) نہ رکھنے کے سبب فیل (fail) ہوتا ہے اگر کوئی طالب علم اپنے مضمون میں پورا علم رکھے گا تو یقیناً اسے ٹاپ (top) کرنے سے کوئی نہیں روک سکتا۔ کروڑپتی لوگ جہاں جہاں بھی اپنی آمدنی پیدا کرتے ہیں اس کا پورا علم انہیں ہوتا ہے بازار کے اتار چڑھاؤ میں کیا کرنا چاہیے، انہیں بہت اچھی طرح پتہ ہوتا ہے وہ پیسوں کے مطعلق سارے قوانین کا علم رکھتے ہیں یہی علم انہیں کامیاب بناتا ہے۔ آپ بھی اپنے کام کی پوری جانکاری رکھیں، ضروری قوانین سیکھیں اور انہیں استعمال کریں۔

(۷) کروڑپتی لوگوں کے پاس خود کے بنائے ہوئے کچھ خاص طریقہ ہوتے ہیں۔ جیسے ٹیکس سے بچنے کی ٹرک، ۱۰ روپی کی چیز کو ۱۰۰ روپیہ میں بیچنے کی ٹرک، ہزاروں روپیہ کو کروڑوں میں بدلنے کی ٹرک، یہ سب چیزیں انہیں اپنے تجربہ سے ملتی ہیں۔ آپ بھی اپنے ٹرک پیدا کریں اور انہیں استعمال کریں؛

(۸) کروڑپتی لوگ اپنے ریکارڈ توڑ کر آگے بڑھتے ہیں۔ جب ایک دوڑنے والا بڑی دوڑ کی تیاری کرتا ہے تو پہلے دن جو ہدف (Target) رکھتا ہے پھر اسے حاصل کرتا ہے، آج کا ہدف اس کے خود کے لئے ریکارڈ ہوتا ہے۔ اگلے دن وہ تھوڑا بڑا ہدف بناتا ہے اور اسے پورا بھی کرتا ہے اس طرح وہ دوسرے دن اپنا کل کا ریکارڈ توڑ دیتا ہے اسی طرح وہ ہر دن اپنا ریکارڈ توڑ کر دنیا کا ریکارڈ توڑ دیتا ہے اور نمبر ون بن جاتا ہے

کروڑپتی لوگ بھی وقت وقت پر پیسا کمانے کا نیا اور پہلے سے بڑا ہدف بناتے ہیں اور اسے حاصل کر لیتے ہیں پھر پیسے کمانے کا اور بڑا ہدف بناتے ہیں پھر اسے بھی حاصل کر لیتے ہیں اور اپنا ریکارڈ توڑتے چلے جاتے ہیں اس طرح وہ کروڑپتی سے عرب پتی بن جاتے ہیں۔

آپ بھی پیسے کمانے کا نیا ہدف بنائیں اور اسے حاصل کریں۔ پھر اور بڑا ہدف بنائیں اور پھر پچھلا ریکارڈ توڑکر آگے بڑھیں۔اس طرح آپکو کروڑپتی بننے میں کوئی نہیں روک سکتا۔(million success habits, 2016سے ماخوذ)

باب: ۱۱

خلاصہ

کوئی بھی انسان کام کرنے کی وجہ سے کبھی بیمار نہیں ہو سکتا، کبھی مر نہیں سکتا، کبھی پریشان نہیں ہو سکتا، اگر ہم بیمار یا پریشان ہوتے ہیں تو صرف کام نہ کرنے سے، زیادہ آرام کرنے سے، درج ذیل حدیث ایک مثال ہے جس میں نبیؐ اکرم نے یہ ظاہر کر دیا کہ ایک کامیاب انسان کو کامیابی کے لئے

مسلسل کام کرتے رہنا ہے اور آرام کے چکر میں نہیں پڑنا ہے۔ زندگی ایک **مسلسل** جدجہد کا نام ہے، آگے بڑھنے کی سیڑھی کا نام:

عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس آیا، آپ ایک چٹائی پر لیٹے ہوئے تھے، میں آ کر بیٹھ گیا، تو کیا دیکھتا ہوں کہ آپ ایک تہہ بند پہنے ہوئے ہیں، اس کے علاوہ کوئی چیز آپ کے جسم پر نہیں ہے، چٹائی سے آپ کے پہلو پر نشان پڑ گئے تھے، اور میں نے دیکھا کہ ایک صاع کے بقدر تھوڑا سا جو تھا، کمرہ کے ایک کونے میں ببول کے پتے تھے، اور ایک مشک لٹک رہی تھی، میری آنکھیں بھر آئیں، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "ابن خطاب: تم کیوں رو رہے ہو؟ میں نے کہا: اے اللہ کے نبی ! میں کیوں نہ روؤں، اس چٹائی سے آپ کے پہلو پر نشان پڑ گئے ہیں، یہ آپ کا اثاثہ (پونجی) ہے جس میں بس یہ یہ چیزیں نظر آ رہی ہیں، اور وہ قیصر و کسریٰ (**Caesar and Khosrau**) پھلوں اور نہروں میں آرام سے رہ رہے ہیں، آپ تو اللہ تعالیٰ کے نبی اور اس کے برگزیدہ ہیں، اور یہ آپ کی سارا اثاثہ (پونجی) ہے"، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "اے ابن خطاب ! کیا تم اس پر راضی نہیں ہو کہ ہمارے لیے یہ سب کچھ آخرت میں ہو، اور ان کے لیے دنیا میں"؟ میں نے عرض کیا: کیوں نہیں (**سنن ابن ماجہ حدیث نمبر: ۴۱۵۳**)

- ہر انسان کسی نہ کسی پریشانی میں مبتلا ہے ان کے آگے اپنی پریشانی بیان کرنا عقلمندی نہیں ہے کیونکہ اسکے پاس آپکی پریشانیاں حل کرنے کا وقت نہیں ہے۔ کوئی بھی اچھی کتاب پڑھ لیجئے، کسی عالم کے پاس چلے جایئے، یہ سبھی چیزیں صرف آپکو راستہ دکھا سکتی ہیں لیکن ایک آپ ہی ہیں جو اپنی پریشانیاں حل کر سکتے ہیں، صرف آپ۔
- کامیاب لوگ کچھ الگ نہیں کرتے بلکہ وہ بس الگ طریقہ سے کام کرتے ہیں ہر انسان کے اندار صلاحیتیں ہوتی ہیں جو اپنی صلاحیتوں کو پہچان جاتا ہے کامیاب ہو جاتا ہے

- اگر آپ ایک موبائل کی گھر بیٹھے تجارت شروع کرنا چاہتے ہیں اور آپکے پاس صرف ۱۰،۰۰۰ روپیہ ہیں جس میں یہ تجارت شروع نہیں ہو سکتی تو آپ کیا کرینگے ؟۔ یا تو اپنا خیال قبر میں دبا دینگے یا ہر حال میں اسے شروع کرنا چاہیں گے۔ سوچیں۔ لیکن میں نے ایسا ہوتے ہوے دیکھا ہے اس لئے بتانے کی جرت کر رہا ہوں۔ آپ کسی ایسے سرمایہ دار (investor) کو تلاش کریں جو آپ کو مناسب روپیہ کا انتظام کر دے اور پھر آپ مکمل اعتماد کے ساتھ مسلّہ ہو کر وہ کر دکھائیں جو نا ممکن تھا۔ بنانے والی کمپنی کے پاس جائیں اور موبائل بغیر پیسہ جمع کئے لینے کی کوشش کریں اور ان کو بیچیں۔
- فرض کریں آپکی خواہش ہے کہ آپ اپنا مکان خریدیں لیکن ہمیشہ ایک ہی بات سوچتے ہیں کہ میرے پاس کچھ نہیں ہے جتنی جمع پونجی تھی بچوں کی تعلیم پر خرچ کر چکے ہیں۔ مکان خریدنے کے لئے پیسہ کہاں سے لائیں۔ سب سے پہلے تو یہ سوچیں کہ کیا واقعی آپ سنجیدہ ہیں۔ پھر ان اشیا کے بارے میں سوچیں جو اس وقت اللہ نے آپکو دیں ہیں اور فیملی کے زیر استعمال ہیں مثلاً اللہ نے آپکو سننے کے لئے کان دئے ہیں، بولنے کے لئے زبان دی ہے، کام کرنے کے لئے ہاتھ دئے ہیں، چلنے کے لئے ٹانگیں دی ہیں، روزانہ خوراک دیتا ہے، پہننے کے لئے لباس دیا ہے، گھر میں استعمال ہونے والی اشیا فریج، ٹی وی، سلائی مشین، استری، روم کولر، فون، موبائل، برتن، بیڈ، کرسیاں، میز چارپائیاں وغیرہ۔ محسول کریں کہ اللہ کا دیا ہوا بہت کچھ ہے دل کی گہرائیوں سے اللہ کا شکر کریں۔ پھر نمبر چار یہ سوچیں اور یقین کامل کریں کی جس نے اتنی نعمتیں دی ہیں وہ مکان دینے کی بھی صلاحیت رکھتا ہے۔اب سنجیدگی کے ساتھ عمل کرنا انتہائی ضروری ہے جیسا کہ اس کتاب میں اوپر بتایا جا چکا ہے کیوں کہ اللہ کے پاس آپکو مکان دینے کے لئے کروڑوں ذرائع ہیں

مشق

ہمارا ٹیلنٹ/صلاحیت ہمارے اندر اعتماد پیدا کرتا ہے۔ عملی زندگی میں مہارت نتیجہ دیتی ہے۔ ہر اچھے خیال کی مشق کریں اس پر عمل کریں اس سے آپ کے اندر اعتماد پیدا ہو گا احساس کمتری ختم ہو گی اور مہارت زندگی بھر کے لئے زہن میں محفوظ رہے گی یاد رکھیں کوئی شخص بھی آپ سے زیادہ ہوشیار اور ذہین نہیں ہے جو کام آپ کرنے جارہے ہیں اس میں پہلے سے کامیاب لوگ بھی آپ ہی کی طرح تھے لیکن انہوں نے اپنا ہدف متعین کر لیا اور اس کے حصول کے لئے محنت کی

باب: ۱۲

حوالہ جات

1. محمد بشیر (۲۰۰۵)۔'آج نہیں تو کبھی نہیں' ناشر، الفتح بک سینٹر
2. رابرٹ کیوساکی (۲۰۱۰)۔امیر باپ غریب باپ۔
3. انتھونی رابنز۔اپنی طاقت پہچانو
4. اقبال شاہین (۲۰۱۰)۔اپنی زندگی
5. فائز سیال (۲۰۰۲)۔Change your lense, change your world
6. ڈک کارنیگ۔دوسروں پر جادو کیجئے۔ شمع بک ایجنسی
7. وقار عزیز (۲۰۱۲) دوست بنائیں۔ایشیا بکس
8. ڈیل کارنیگی (۲۰۱۰) گفتگو اور تقریر کا فن۔ایشیا بکس
9. اے ایس صیدیقی (۱۹۸۸) کامیابی۔مکتبۃ نفسیات

10. ڈیل کارنیگی۔ کامیابی کا راز۔ شمع بک ایجینسی
11. ارشد جاوید (۲۰۱۱) کامیابی کا اصول۔ ناشر: بیسٹ بکس پبلیکیشن
12. وقار عزیز (۲۰۱۰) خود اعتماد گفتگو اور دوستی کا فن۔ ایشیا بکس
13. David Schwartz (1959)-The magic of thinking big.
14. مترجم ابوالفرح ہمایوں (۲۰۱۴) مثبت سوچ کی طاقت۔ سٹی بک پائینٹ
15. http://www.motivationalstoriesinhindi.in/p/success-hindi-story-pdf.html
16. یونیورسٹی ہارورڈ کی ریسرچ۔
17. http://lifetips.pk/archives/65787
18. http://www.aapkisafalta.com/2016/01/best-life-success-tips-and-ideas-in-hindi.html)۔
19. https://www.nawaiwaqt.com.pk/29-Sep-2016/513436
20. https://www.hindisoch.com/amazon-success-story-in-hindi
21. http://lifetips.pk/archives/58581#
22. https://www.entrepreneur.com/article/284627
23. http://epaper.amarujala.com/jp/20180627/13.html?format=img&ed_code=jp
24. http://www.aapkisafalta.com/2015/12/how-to-increase-positive-attitude-in-your-work-in-hindi.html
25. pNIhttps://www.youtube.com/watch?v=9Es6jgis
26. (http://www.motivationalstoriesinhindi.in/2017/03/arunima-sinha-in-hindi-story.html)
27. ۔https://www.learning-mind.com/ways-to-use-more-of-your-brain/:
28. http://www.aapkisafalta.com/2018/06/job-interview-questions-answers-hindi.html
29. https://www.slideshare.net/kharison/time-management-by-abid-iqbal-:khari-1240204

30. http://imaginesls.org/wp-content/uploads/2011/11/Active_Listening3.10.pdf
31. http://lifetips.pk/archives/80144
32. http://www.motivationalstoriesinhindi.in/2016/10/inspiring-failures-in-hindi.html
33. http://www.shariahandbiz.com/index.php/kamyabi-ki-kahaniyan/917-ـ-subway-ka-bani-kesy-bana
34. http://www.lessonsoftheday.com/2015/03/overtaking-cars-messenger-)(of-allah.html
35. https://www.hindisoch.com/sangati-ka-prbhav-albert-einstein
36. https://www.cnbc.com/2016/09/21/11-memory-hacks-to-remember-the-names-of-everyone-you-meet.html
37. https://en.wikipedia.org/wiki/H%26M